

СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ:

- 2 стр. → Под юрисдикцию Беларуси вернулись два завода на Украине.
- 3 стр. → Международная финансовая корпорация начинает содействие приватизации в Минске.
- 4 стр. → Сближение с Балтией объективно обусловлено.
- 5 стр. → Готовится законодательная база для деятельности финкомпаний.
- 11 стр. → Лишь половина прибыльных АО выплатила дивиденды в первом полугодии.
- 12 стр. → Концепция "рыночного социализма" исключает реформу собственности.
- 13 стр. → Традиция советского автомобилестроения — копировать чужие модели.
- 14 стр. → Товары дорожают и все равно исчезают с прилавков.
- 18 стр. → Разработана Концепция статуса суда СНГ.
- 19 стр. → За первую половину года страховые общества собрали почти 200 млрд. рублей взносов.
- 20 стр. → Примером для подражания избраны "южно-азиатские драконы".
- 21 стр. → Промышленность: спасти всех уже невозможно.
- 22 стр. → Мингорисполком принял решение о продаже строящегося жилья по частям.
- 24 стр. → Слезы нужны, потому что снимают стресс.

Независимый Нацбанк не нужен этой власти

На руинах парламентаризма

Эхо недели

Исполнительная власть приложила максимум усилий, чтобы период безвременья в Беларуси продлился как можно дольше. На местах проводилась активная обработка депутатов, с тем чтобы они проигнорировали осеннюю сессию парламента, и около 90 парламентариев на сессию не явились. Кроме того, накануне четыре члена Президиума получили новые назначения.

Однако попытка организационно развалить парламент не удалась: утром 5 сентября на сессии зарегистрировались 202 депутата, а это ровно столько, сколько необходимо для признания заседания правомочным. За лето успел определиться Мечеслав Иванович Гриб. Непонятно, что мешало ему выступить в защиту возглавляемого им органа еще весной, дать оценку первым фактам нарушения Президентом и "вертикалью" принятых ВС законов. Но во вторник спикер высказался недвусмысленно: "Исполнительная власть стремится укрепить свои позиции, а представительная и в определенной степени судебная исподволь отгесняются, их роль и место в обществе подменяются. И это не может не тревожить не только депутатов, но и каждого честного гражданина республики. Не выдерживается система противовеса властей, и это уже привело и неизбежно будет приводить в дальнейшем к нарушению законов и даже самой Конституции Республики Беларусь... В последнее время даже без всякой попытки согласования с ВС внесены изменения в закон о государственном бюджете, отменено или приостановлено действие ряда законодательных актов, касающихся защищенности прав не только депутатов, но и иных категорий граждан". (Окончание на 2-й странице).

Соединить несоединимое

Стратегия

Попытка Президента в своих последних выступлениях ответить на вполне обоснованный вопрос, а сторону какого общественно-экономического порядка он собирается нас вести, весьма симптоматична. Без твердого выбора между экономической целесообразностью и административным произволом преодолеть развал и построить жизнеспособную экономику нельзя. Однако провозглашение рыночного социализма настоящим ответом не является и может еще больше запутать суть дела.

Базовые рыночные принципы, как представляется, можно выразить в нескольких кратких тезисах, укладывающихся в рамки житейского здравого смысла. Нельзя потратить больше, чем заработал. Чтобы заработать, надо продать продукт своего труда. Так как заработать хотят все, то желающих продать всегда больше, чем имеющих возможность купить. Выигрывает тот, кто наиболее полно удовлетворяет запросы покупателя по приемлемой цене. Приемлемая для обеих сторон цена не может быть меньше затрат продавца и больше выгод покупателя от использования товара. Продавцы, неспособные обеспечить необходимые покупателю свойства и качество изделия или снизить цену, должны уйти с рынка.

Основой такого экономического порядка может служить только собственность производителя на продукт своего труда, обеспечиваемая собственностью на орудия и средства производ-

ства. Но так было только на заре рыночного хозяйства. По мере возрастания размеров и сложности последних сначала произошло разделение и закрепление за разными субъектами функций собственника, отвечающего за результаты производства (распорядителя и организатора процесса), и непосредственного изготовителя продукта, а затем и преобразование индивидуальной собственности в паевую или акционерную, где доля каждого лишена внешней оболочки и выражается в денежной форме.

Отношение к собственности в рыночном хозяйстве определяет источники и размеры доходов. Если зарплата наемного работника зависит от затраченного им рабочего времени или от количества и качества произведенной продукции (а часто от того и другого вместе), то доход предпринимателя определяется соотношением издержек производства и экономической эффективностью товара (Окончание на 3-й странице).

См. стр. 1.

За принципы — в опалу

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ НАЦБАНКА БЕЛАРУСИ СТАНИСЛАВ БОГДАНКЕВИЧ ПОДАЛ В МИНУВШУЮ ПЯТНИЦУ ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОТСТАВКЕ

Это решение не было неожиданным для тех, кто следил за развитием событий, вызванных слиянием по президентскому указу Сбербанка с Беларусбанком.

После того как глава НБ направил Президенту и премьер-министру информацию о реальном состоянии дел в Беларусбанке (основываясь на результатах его недавней проверки), власти начали требовать от С. Богданкевича прекратить надзор за этим банком. Об этом председатель правления НББ заявил в начале недели в интервью "Интерфаксу". Он также добавил тогда, что подаст в отставку, если власти будут препятствовать осуществлению законодательно закрепленных за Нацбанком надзорных и прочих функций. (Кстати, разработанный, по словам С. Богданкевича, в тайне от него лично, проект Банковского кодекса Беларуси содержит положение о том, что надзорные функции за банками передаются Кабинету министров). С. Богданкевич заявил по поводу слияния банков, что если подобные решения принимаются без его ведома, то он, "видимо, не нужен на посту руководителя Нацбанка".

Национальный банк закрепил свою позицию решением правления от 7 сентября. Так, в ответ на запрос Кабинета министров о санкциях на данное объединение правление рекомендовало правительству внести на рассмотрение сессии ВС поправку в ст. 9 Закона "О банках и банковской деятельности", заменив запись о том, что Сбербанк является государственным, на другую, из которой следовало бы, что он — акционерно-коммерческий банк со смешанной формой собственности и с контрольным пакетом у государства. После чего Нацбанк разрешил объединение, если оно пройдет в порядке, предусмотренном действующим законодательством.

Существующий же порядок слияния банков, в частности, не допускает возможности покрытия убытков одного из них за счет другого. А по мнению С. Богданкевича, идея этого слияния в том и состоит, чтобы покрыть убытки Беларусбанка за счет госресурсов Сбербанка. "Нацбанк делает все возможное, чтобы этого не произошло", — заявил главный банкир и проявил последовательность в отстаивании своей позиции. Видимо, очевидное несогласие инициаторов объединения банков с его точкой зрения и вынудило главу НББ подать заявление об отставке.

Это становится ясно, если ближе познакомиться с позицией другой стороны. В распространенном "Письме Тамары

Винниковой работникам банковского сектора" избранница Президента на пост руководителя нового банка, в частности, пояснила, что "истинное финансовое состояние Сбербанка на протяжении уже длительного периода времени вызвало серьезную тревогу и озабоченность у правительства и Президента".

Т. Винникова отметила, что исправить положение в Сбербанке только сменой руководства было невозможно. "Единственно правильным и обдуманным выходом — объединение Сбербанка с другим банком, обладающим эффективно работающей командой. И это главное в президентском указе. А то, что выбор пал на Беларусбанк, — вторично", — сообщила Т. Винникова. Она выразила также мнение, что Беларусбанк своей предшествующей деятельностью доказал, что сможет решить проблемы Сбербанка.

Как видим, мнения сторон сильно расходятся, и если Президент и глава Кабинета министров за бедами Сбербанка не заметили, с кем они его хотят объединить, теперь, видимо, им это уже неинтересно знать.

Небезынтересно, кстати, отметить, что, по имеющимся сведениям, заявление об отставке С. Богданкевича подал именно Президенту. Законодательно же четко не определено, кто должен принимать его отставку. Глава парламентской комиссии по законодательству Дмитрий Булахов выразил в беседе с корреспондентом "БР" мнение, что если исходить из правила общего баланса властей, то Президент и ВС не должны отменять решения друг друга. А поскольку С. Богданкевич назначен парламентом, то последний и должен рассматривать вопрос об отставке банкира. Впрочем, отметил Д. Булахов, баланс властей у нас неоднократно нарушался...

Одним словом, отставка С. Богданкевича может стать еще одним поводом для обеих ветвей власти напомнить друг другу об имеющихся у них полномочиях.

Между тем отставка главы Нацбанка пока не принята. С. Богданкевич в понедельник должен отправиться в Вашингтон для участия в переговорах с МВФ по поводу выделения Беларуси кредита stand-by.

Ирина ЧУСОВСКАЯ.

ФИНАНСОВАЯ
ГРУППА **fico**[®]
лицензия на банковскую деятельность №42

РАЗМЕЩЕНИЕ СВОБОДНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

- БЕЗНАЛИЧНЫЙ РАСЧЕТ;
- МИН.СУММА — 50 МЛН.РУБЛЕЙ;

факс (0172) 23-80-76;
тел. 68-71-92, 68-71-93;
Минск, пр. Машерова, 7, 10 эт.

fico - INVEST

профессиональный участник рынка ценных бумаг
лицензия №30260-125-187

Белорусский рынок

Еженедельная
аналитическая газета
для деловых людей

Учредитель —
КМГП "Белорусский рынок"
Регистрационное
свидетельство
№ 114 от 21 ноября 1990 года

Главный редактор
Вячеслав ХОДОСОВСКИЙ

Первый заместитель
главного редактора
Александр АНДРЕЕВ

Ответственный секретарь
Виталий ДАЛИДОВИЧ

Телефон: (0172) 32-32-65

Отделы
телефон: (0172) 32-56-38

Внутренняя политика

Татьяна КАЛИНОВСКАЯ

Госсектор

Андрей ПОТРЕБИН

Международная политика

Юрий ШЕВЦОВ

Недвижимость

Юрий БЕХТЕРЕВ

Право

Вадим РЕЧКАЛОВ

Приватизация

Татьяна МАНЕНОК

Социальная политика

Константин СКУРАТОВИЧ

Товарный рынок

Александр АЛЕСИН

Финансы

Александр БУРДА, Елена ФАЛЕЙ

Фондовый рынок

Владимир ТАРАСОВ

Компьютерное обеспечение

Дмитрий ЕГИПКО

Рекламный отдел

Юрий БЕДУЛИН, тел.: (0172) 32-10-93

Бухгалтерия

Галина КОХНО, тел.: (0172) 32-30-75

Адрес:

220005, Минск,
пр-т Ф. Скорины, 55,
Белорусское отделение
РПА "Новости"
("Белорусский рынок").

Телефакс:

(0172) 32-30-75.

E-mail:

root@belmarket.belpak.minsk.by

Расчетный счет —

609304 в филиале АКБ

"Приорбанк" № 0111, код 228.

Подписной индекс —

63123.

Газета распространяется

по каналам компьютерных се-
тей ProSaty (64-64-67), SoNET
(70-60-08) и Belpak (27-32-06).

Типография издательст-
ва "Белорусский Дом печати"
(Минск, проспект Ф. Скори-
ны, 79). Заказ № 3725

Тираж — 20.000 экз.

Цена — в розницу — 1.000 руб.,

за пределами РБ — договорная.

Номер подписан в печать

10.09.95 г. в 22⁰⁰.

Телефоны

для размещения рекламы:

(0172) 32-10-93,

факс: (0172) 32-30-75.

Ответственность за достовер-
ность рекламы несет рекламодатель.

М 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

П 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

Номер сверстан

на издательском комплексе

фирмы "Micro Express"

Указы

Снят запрет на продажу госпродукции коммерсантам

То, о чем так долго твердили грамотные экономис-
ты, свершилось: указом Президента № 352 от
4.09.95 г. приостановлен до 1.01.96 г. действовавший
в течение года запрет на продажу продукции госу-
дарственных предприятий коммерческим посредникам.

Так и не обеспечивший "насыщение
рынка республики товарами и пресечение
необоснованного роста цен" указ № 114 от
20.09.94 года стал выглядеть особенно
странно именно сейчас, когда склады пред-
приятий забиты готовой продукцией.

Попытки г-на Мясникова предста-
вить этот шаг как проявление государ-
ственной мудрости ничего, кроме улыбки,
вызвать не могут. Интересно, что он ска-
жет после 1 января 1996 г.

Прецедент

Беларусь вернула два своих завода на Украине

Впервые в практике СНГ нашей стране удалось вернуть
свою собственность, находящуюся на территории другого
государства.

31 августа подписан протокол между
Фондом государственного имущества Украи-
ны и Мингосимуществом РБ о признании
прав собственности Республики Беларусь на
имущество Овручского камнедробильного
завода, расположенного в г. Бондари (Жи-
томирская область) и Томашгородского кам-
недробильного завода в г. Томашгород (Ро-
венская область). Согласно ему, Беларусь
вступает в права собственности с момента
подписания данного протокола.

Как сообщил "БР" руководитель управ-
ления по обслуживанию и использованию
имущества Мингосимущества РБ Анато-
лий Черкасский, тяжба о признании бело-
русской собственности на территории Ук-
раины продолжалась более двух лет — в
течение этого времени велась наработка
межправительственных договоров об уре-
гулировании отношений собственности. В
частности, двустороннее соглашение между
Украиной и Беларусью было подписано

22 января 1993 года.

По словам А. Черкасского, на террито-
рии Украины сейчас находится 25 объектов,
принадлежащих Беларуси, которые в свое
время были построены за счет белорусского
бюджета (и частично бывшего союзного) и
подчинялись органам управления нашей
республики. В основном это щебеночное или
камнедробильное производство, а также са-
натории, дома и базы отдыха, гостиницы,
лионские лагеря. Предполагается, что в
самое ближайшее время Беларусь добьется
признания на свою собственность еще трех
предприятий, расположенных на Украине.

По словам А. Черкасского, сейчас
Мингосимущество проводит аналогичную
работу по признанию белорусской соб-
ственности на территории России и других
государств.

Татьяна МАНЕНОК.

Коммуникации

Интернационал связи

Компания Marconi — отделение британ-
ской General Electric — намерена завершить
в октябре текущего года прокладку сети лин-
ий волоконно-оптической связи общей
протяженностью 1.300 км, которая соединит
Минск и областные центры республики.

Проект общей стоимостью 16 млн. USD
реализуется за счет кредита Европейского
банка реконструкции и развития, предоста-
вленного республике в 1993 г. 38 млн. USD на
развитие цифровой связи.

Сеть позволит обеспечить подключение на
каждом направлении до 10 тыс. линий. В пер-
спективе предполагается обеспечить подклю-
чение системы к аналогичным сетям Латвии, Ук-
раины и России, что практически означает об-
разование единой сети волоконно-оптической
связи почти на всей территории бывшего
СССР. А через Польшу будет обеспечен выход
и на Европу. С этой целью длина белорусского
участка будет увеличена на 150 км.

По условиям предоставления кредита
ЕБРР, эксплуатация данной сети будет осу-
ществляться Минсвязи РБ на коммерческой
основе.

С неба на землю

8 сентября 1995 г. в штаб-квартире СНГ состоялась 2-я сес-
сия Совета Содружества по авиации и использованию воз-
душного пространства.

Если абстрагироваться от технических
вопросов, то главным пунктом повестки
дня стало обсуждение мер по выживанию
авиационных компаний и авиационной
промышленности СНГ в условиях нараста-
ющего нажима конкурентов из дальнего за-
рубежья.

Старение парка самолетов, наземного
оборудования и систем управления воз-
душным движением (ввиду прекращения
централизованного финансирования) при-
вело к резкому падению качества обслужи-
вания и безопасности полетов. Катастро-
фически сократилось количество пассажи-
ров, но и за них приходится бороться с за-
падными авиакомпаниями.

В свете вышеизложенного само суще-

ствование в Содружестве авиакомпаний и
снабжающей их машинами промышленности
ставится под сомнение. Вполне сознавая
это, члены Совета намерены прибегнуть к
согласованным мерам по защите рынка
авиаперевозок и авиационной техники
СНГ на межгосударственном уровне.

Выступивший перед участниками сес-
сии Президент РБ Александр Лукашенко
поддержал развитие интеграционных про-
цессов и пообещал всемерную поддержку
отечественному авиационному транспорту
вплоть до предоставления аэродромов быв-
шего Белорусского военного округа.

Юлия ДАШКЕВИЧ.



На руинах пар- ламентаризма

(Окончание.
Начало на 1-й странице).

Видя, что сессия начала-
таки работу, Президент отозвал
с рассмотрения десять законо-
проектов, внесенных ранее в
парламент им и Кабинетом ми-
нистров, хотя летом на встречах
с трудовыми коллективами так
много говорил о необходимости
их принятия и пенял на медлен-
ность законодательства. Все
эти законопроекты (поправки в
действующее законодательство)
действительно крайне необходи-
мы для экономики республики.
Среди них — о внесении измене-
ний и дополнений в налоговое
законодательство, законы о бан-
кротстве, о собственности, об
аренде, о предпринимательстве,
о зарубежных инвестициях, о
страховании. Как заявил депу-
тат Геннадий Карпенко, "Прези-
дент отдал приоритет не реше-
нию экономических проблем, а
"политическим играм".

Единственный реальный рыча-
г влияния на ситуацию в стра-
не, оставшийся в распоряжении
парламента, — это контроль над
бюджетом. И этот рычаг депута-
ты дружно привели в действие.
Выступление 7 сентября предсе-
дателя Контрольной палаты Ва-
силья Саковича и справка об ис-
полнении бюджета произвели
эффект разорвавшейся бомбы.
Контрольная палата выявила
значительный перерасход бюд-
жетных средств правительст-
вом. "За семь месяцев текущего
года расходы на культуру и
здравоохранение составили со-
ответственно всего лишь 35 и 29
процентов от годового плана. В
то же время в приоритетном
направлении... оказались расхо-
ды на оборону, содержание пра-
воохранительных органов, орга-
нов государственного управле-
ния, полугодовые расходы, со-
держание которых составили со-
ответственно от 82 до 95 процен-
тов годовых назначений бюдже-
та... То есть фактически за по-
лугодие на эти отрасли был из-
расходован весь годовой бюдже-
т", — говорится в докладе Ва-
силья Саковича.

Среди зловещих нарушите-
лей бюджетной и финансовой
дисциплины — с разрешения от-
раслевых министерств и Мин-
экономики — предприятия
Минсельхозпрода, "флагманы"
белорусской экономики —
МТЗ, "Белвар", Минское ПО
вычислительной техники, "Зен-
ит", ряд конверсионных пред-
приятий, исполкомы. На пред-
приятиях Минсельхозпрода, в
колхозах выявлены вопиющие
факты разбазаривания зарубеж-
ных кредитных ресурсов. "Са-
мое возмутительное то, что доро-
гое оборудование, полученное
в рамках кредитов, не использу-
ется, приходит в негодность...
На 22 предприятиях отрасли на
протяжении нескольких лет
простаивает оборудование на
сумму 41,1 миллиона немецких
марок, что составляет две трети
от стоимости оборудования, за-
купленного по германскому кре-
диту", — говорится в справке
Контрольной палаты.

Контрольная палата конста-
тирует, что вместо сокращения
вооруженных сил, МВД, аппа-
рата управления происходит их
разрастание. "При аппаратах
управления создаются различ-
ные структурные подразделе-
ния, которые выполняют управ-
ленческие функции, однако в
лимит численности аппарата не
включаются", — сообщил Васи-
лий Сакович.

Похуже, парламент нако-
нец-то дошел до осознания того,
что в условиях устанавливающе-
го в республике правового
беспредела крайне необходимо
быстрейшее формирование пол-
ноценной законодательной влас-
ти, и в тот же день принял по-
правки в закон о выборах и Ве-
рховном Совете. По принятому
парламентом закону, выборы
считаются состоявшимися, если
в них приняли участие 25% из-
бирателей; избранным считается
тот кандидат, который получил
большее количество голосов "за"
при условии, что количество го-
лосов, поданных за кандидата,
превышает количество голосов,
поданных против него. Верхов-

ный Совет может приступить к
работе при условии избрания
половины депутатов, а не двух
третей, как было ранее.

Однако глава Администра-
ции Президента Леонид Сили-
цкий заявил депутатам, что Пре-
зидент не подпишет законы о
выборах и ВС в новом варианте,
а также подчеркнул уверенность
Президента в том, что парла-
мент не способен контролиро-
вать бюджет. Глава администра-
ции сообщил, что бюджет пере-
распределялся правительством в
пользу госпредприятий, помощь
которым обещает Президент. Так,
вскоре "Интеграл" будет
выделено бюджетное финанси-
рование на запуск в производ-
ство телевизора, что Президент
считает очень перспективным
проектом.

Вечером парламентарии
приняли политическое заявле-
ние, в котором говорится: "В
последнее время на фоне ухуд-
шения экономического поло-
жения страны, обострения соци-
альных конфликтов действиями
и заявлениями Президента Рес-
публики Беларусь и подчинен-
ных ему руководителей испол-
нительной власти искусственно
разжигается политическое про-
тивостояние Верховному Со-
вету.

Как крайнее проявление не-
уважения к высшему органу за-
конодательной власти Верхов-
ный Совет оценивает отказ вы-
сших должностных лиц испол-
нительной власти отчитаться о вы-
полнении бюджета государства
за 1995 год... Нельзя не отме-
тить, что с августа 1994 года
Президентом с превышением его
компетенции принято несколько
десятков указов, которые проти-
воречат Конституции и законам
нашего государства, ущемляют
политические и экономические
права граждан...

Выражая крайнюю обеспо-
коенность таким развитием со-
бытий, Верховный Совет Рес-
публики Беларусь 12-го созыва
заявляет, что до формирования
нового состава парламента он
обязан выполнять свои функции
в строгом соответствии с Кон-
ституцией. ВС требует соблюде-
ния Конституции и законов и от
Президента, и от любого иного
представителя власти...

Депутаты объявили, что
разъезжаются по домам и дают
Президенту три недели для того,
чтобы он определил свое отно-
шение к принятым ВС законо-
проектам и политическому заяв-
лению.

Думается, что Президент
уже определился — он высказал
желание встретиться с депута-
тами, но не в рамках сессии.

Как показали последние со-
бытия, А. Лукашенко не заинтере-
сован ни в скорейшем форми-
ровании нового парламента, ко-
торый смог бы реально контро-
лировать действия исполнитель-
ной власти и влиять на ее поли-
тику, ни в законодательном
оформлении идущих в экономике
процессов. Оно и понятно: се-
годняшние условия как нельзя
лучше подходят для concentra-
ции власти и бесконтрольного ее
использования.

Наверяд ли запоздалое шеве-
ление парламентского большин-
ства изменит ситуацию — слиш-
ком слаб и невнятен парла-
мент, в чем, собственно, сам и
виноват. Единственная польза
от нынешней сессии — это то,
что депутаты смогли прокричать
на весь мир "Караул!" и их, воз-
можно, даже услышат избирате-
ли и мировая общественность. И
еще: народ получил возмож-
ность ознакомиться с экономи-
ческой политикой "народного
Президента" и сравнить бюджет-
ные приоритеты с последними
президентскими указами: о ли-
шении наиболее незащищен-
ных категорий граждан жалких
"льгот" и "привилегий", о новых
таможенных пошлинах и НДС,
которые сократят предложение
товаров и повысят на них цены.

Сравнение подталкивает к
однозначным выводам.

Татьяна
КАЛИНОВСКАЯ.

СНГ

Демократы заключают перемирие

Партии перед выборами

В преддверии повторных парламентских выборов Белорусская социал-демократическая Громада (БСДГ), Партия народного согласия (ПНС) и Партия всебелорусского единства и согласия (ПВЕС) на состоявшихся 9 сентября съездах проголосовали за создание юридического избирательного блока "Социал-демократический союз" (СДС).

В тот же день сойм Белорусского народного фронта (БНФ) принял решение об активной подготовке к выборам и заявил о намерении вступить в переговоры с политически близкими силами о разделе округов и "поддержке ярких личностей".

Съезд БСДГ проходил за закрытыми дверями. Теперешний председатель Николай Статкевич и прежний лидер Олег Трусов в разговоре с корр. "БР" заявили, что раскола в партии нет. Однако оба дали понять, что на съезде проходила борьба сторонников "проблематического" и "прагматического" курсов Громады, поэтому на процесс

"осмысления позиций" не были допущены посторонние. Официальная версия причин секретности — нежелание преждевременной огласки фамилий громовских кандидатов в ВС. Судя по высказываниям делегатов, левые прагматики победили. Один из идеологов БСДГ Анатолий Сидоревич в интервью корр. "БР" назвал происшедшее закономерным. По его словам, Громада три года шла к созданию СДС и никак не меньше потребует для создания единой социал-демократической партии.

Съезды других основателей СДС были открытыми. Определенный интерес представляли вы-

боры председателя ПНС, должность которого стала вакантной после отставки Геннадия Карпенко. Предполагалось, что его место займет бывший посол Беларуси в Польше Георгий Таразевич. Однако тот снял свою кандидатуру в пользу и. о. председателя ПНС Леонида Сечко.

СДС подаст документы на регистрацию в Центризбирком и обещает стать первым юридическим избирательным блоком в РБ. Не исключено, что блок возглавит г-н Таразевич, однако сегодняшнее положение об СДС не предполагает должности председателя. Никто из учредителей блока не строит избирательную стратегию, исходя из изменений, внесенных в закон "О выборах" на текущей сессии ВС, но все обещают побороться за электорат, подаренный Президентом, издавшим ряд непопулярных указов.

Павлюк БЫКОВСКИЙ.

Договоры

Завоеван главный плацдарм

ПОЯВИЛАСЬ НАДЕЖДА НА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ АУКЦИОНОВ В МИНСКЕ

7 сентября Минский горисполком, Мингосимущество РБ и Международная финансовая корпорация (МФК) подписали договор о сотрудничестве в целях ускорения малой приватизации в столице Беларуси.

Как отметил вице-мэр Минска Николай Пацкевич, 198 предприятий города уже прошли процесс разгосударствления, однако городские власти не удовлетворены ходом реформы собственности — сказываются отсутствие опыта, финансовые проблемы в организации продажи госсобственности. Неудовлетворен и замминистра Мингосимущества Василий Давыденко — сегодня в республике реформировано менее 10% объектов коммунальной собственности.

По словам временного поверенного в делах США в РБ г-на Джона Бориса, подписание договора с МФК означает, что Минск становится лидером малой приватизации.

Согласно договору, МФК берет на себя финансирование всех технических вопросов, связанных с малой приватизацией.

Отвечая на вопрос корреспондента "БР", предполагается ли в связи с подписанием договора поменять подходы к проведению аукци-

нов (как сообщал "БР", три аукциона в столице закончились нулевым результатом), Н. Пацкевич ушел от прямого ответа, заметив, что городская власть ставит перед собой задачу придать столичной приватизации необходимый динамизм, чтобы в следующем году ее уже закончить. В. Давыденко обнадеежил присутствующих, что существующие подходы — не догма, разумнее дифференцированно относиться к оценке выставляемых на аукцион объектов.

"Главный приватизатор" столицы Тадеуш Малиновский в беседе с корреспондентом "БР" сообщил, что планируемый на 14 сентября аукцион переносится на 27 сентября. Приватизационное ведомство вносит предложение выставить на торги 40 объектов и намерено отстаивать перед мэром города новые подходы к оценке объектов — в частности, убрать неразумные коэффициенты, которые делают лоты абсолютно "неподъемными" для покупателей.

Татьяна МАНЕНОК.

Справка "БР"

МФК наряду с Международным банком реконструкции и развития, Международной ассоциацией развития, Многосторонним агентством по гарантиям инвестиций является независимым членом группы Всемирного банка. В МФК состоит более 160 стран. Беларусь вступила в эту организацию в ноябре 1992 года.

Согласно договору с правительством Беларуси, МФК начала работать над реализацией проекта малой приватизации в РБ с мая 1993 года. Проект полностью финансируется Агентством США по международному развитию. По мнению экспертов МФК, наиболее справедливым способом приватизации, исключающим коррупцию, являются аукционы. Малая приватизация в форме открытых аукционов под эгидой МФК в РБ началась 29 сентября в Бресте. В минувшем году МФК начала сотрудничать с Оршей и Гродно.

Результаты аукционов, прошедших с участием МФК, на 31 августа 1995 г.

| К-во объектов, проданных на аукционах | Сумма, вырученная в ходе аукционов, BRB (USD) | Число объектов, купленных трудовыми коллективами |
|---------------------------------------|---|--|
| Брест и Брестская область* | 9.132.800.000 (1.735.725) | 11 |
| Гродно | 9.459.600.000 (1.394.151) | 1 |
| Орша | 2.137.850.000 (197.022) | 7 |
| Всего | 20.730.250.000 (3.326.898) | 19 |

* Цены до 29 августа 1994 г. приведены с учетом деноминации BRB.

Семинары

21-22 сентября Институт приватизации и менеджмента проводит двухдневный семинар для директоров деревообрабатывающих предприятий концерна "Беллесбумпром" "Оздоровление предприятий деревообрабатывающей промышленности Беларуси в переходный период "план-рынок".

Контактные телефоны: (0172) 35-82-71, 36-43-95.

28-29 сентября в Минске (Рaubичи) состоится межрегиональный специализированный семинар "Безопасность экономической деятельности", организованный Институтом приватизации и менеджмента, РИФ "Ковчег", Ассоциацией международного сотрудничества "Безопасность предпринимательства и личности". К участию в работе семинара приглашены представители банков, страховых, финансовых компаний, коммерческих структур, госпредприятий, частных охранных и детективных агентств. В качестве спикеров на семинаре выступят высококвалифицированные специалисты-практики из Беларуси, России, стран Балтии, Украины, Казахстана.

Контактные телефоны: (0172) 35-82-71, 36-43-95, 53-43-67, 31-26-19, 33-19-00.

Кредиты

Да будет свет!

По сообщению "Интерфакса", не позднее 17 сентября 1995 года Всемирный банк должен принять окончательное решение о возобновлении реконструкции тепловых электростанций Беларуси.

Подготовленный экспертами банка проект реконструкции предусматривает, в частности, модернизацию устаревших и малопродуктивных энергоблоков с целью снижения потребления топлива, повышения мощности и уровня эксплуатационной готовности, а также сокращения объемов вредных выбросов.

В соответствии с длительностью срока эксплуатации, Всемирный банк рекомендует для реконструкции мн.ские ТЭЦ-2 и ТЭЦ-3 мощностью 31 МВт и 420 МВт соответственно и Светлогорскую ТЭЦ мощностью 270 МВт.

По предварительным оценкам, стоимость реконструкции каждой станции оценивается экспертами Всемирного банка в 75 млн. USD.

Кроме того, в настоящее время за счет кредитных средств ЕБРР в РБ реализуется пилотный проект реконструкции Оршанской ТЭЦ — одной из самых малых тепловых электростанций республики мощностью 6 МВт. Подведение итогов тендера на право поставки оборудования в Оршу до сих пор не произведено.

Соединить несоединимое

(Окончание. Начало на 1-й странице).

для покупателя, которая отражается в уплачиваемой последней цене. При этом, в случае реализации товара, масса прибыли может существенно превысить зарплату наемного работника, что и служит объективной основой для возникновения противоречий между "трудом и капиталом" и социалистических доктрин, основной целью большинства которых является отмена частной собственности и введение принципа распределения материальных благ "от каждого по способностям — каждому по труду". Причем под трудом понимается не общественная эффективность затраченных усилий, которую вне рынка невозможно измерить, а их физическая величина, поддающаяся простому подсчету и хронометражу.

В отличие от представителей этих течений, названных утопическими, основоположник научного социализма Карл Маркс пришел к выводу, что распределение на принципах более справедливых, чем рыночные, воз-

можно, но только тогда, когда товарно-денежные отношения выполнят свою историческую роль и разовьются средства производства до уровня, обеспечивающего такое изобилие материальных благ, которое позволит всем членам общества работать по способностям, а получать по потребностям. То есть социализм (а правильнее — коммунизм) не насаждается вместо рынка, а закономерно вырастает из него.

Однако политик Маркс вопреки Марксу-ученому считал возможным ускорить движение к коммунизму путем революционной борьбы рабочего класса во главе со своей партией. Такая двойственность основоположника породила два главных течения в марксизме: социал-демократию и большевизм.

Социал-демократы, ссылаясь на Маркса анализ капитализма, ориентировались на эволюционное совершенствование рыночных отношений при повышении уровня социальной защищенности людей наемного труда.

Большевики, руководствуясь теорией социалистической революции и диктатуры пролетариата, считали возможным путем насилия подтолкнуть общественное развитие в сторону социализма, не желая ждать, когда новое общество само разовьется на базе "проклятого" капитализма.

Как мы можем убедиться на своем печальном опыте, жизнь опровергла теорию и практику ортодоксального большевизма. Доказательства правоты социал-демократов лежат за дальним временем. Давайте же пока согласимся с тем, что необходимость того или другого изделия определяется покупателем, а эффективность производства — рынком. Только после этого возможно говорить о движении вперед. А до тех пор, пока главным показателем эффективности работы предприятия признается выплата зарплат, социализм будет не рыночным, а утопическим.

Александр АЛЕСИН.

Рыночный социализм в качестве троянского коня

В недавнем выступлении перед ученой аудиторией Президент А. Лукашенко сформулировал конечную цель своего правления — построение в Беларуси "рыночного социализма". "Общества, где законы рынка действуют не стихийно, а в масштабах, обеспечивающих эффективность производства и распределения". Сказано крепко, но, содается, сделано это с подачи политэкономов, забывших заглянуть в святцы.

Элементы теории "рыночного социализма" можно найти в работах Прудона и Роберта, от которых нас отделяют столетия. В более поздние времена она широко рекламировалась так называемыми правыми ревизионистами О. Шика и Г. Маркузе. Удобство этой теории в простоте и возможности приспособить ее абсолютно к любой ситуации. Причем в качестве идеи, разрушающей любые иные теоретические построения, хотя и нигде не примененной на практике.

Разрушительный эффект "рыночного социализма" отражается уже в логической бессмыслице самого термина. Реальный рынок предполагает свободную конкуренцию как движущую силу своего развития, социализм же базируется на общественной (государственной) форме собственности, для которой конкуренция неприемлема. То есть рыночный социализм — это фикция, позволяющая теоретически обосновать волевые действия, противоречащие требованиям объективных экономических законов. Результат этих действий, как свидетельствует мировая практика, всегда один — экономическая деградация и формирование условий и сил для очередных социальных катаклизмов.

Однако не будем о грустном. Вот, например, как выглядит в свете нашей новой концепции цели взаимодействия сельского хозяйства и финансово-кредитной системы. По мнению А. Лукашенко, государство должно усилить свое присутствие в последней, добиться расширения кредитной базы и создания альтернативной кредитной системы в сельском хозяйстве. Для выполнения указанных задач предложено использовать: введение механизмов ипотечного долгосрочного кредитования, дотации из бюджета и льготное кредитование при условии участия в государственных целевых программах, привлечение свободных сбереже-

таться привлечь свободные средства населения для кредитования сельского хозяйства, но и здесь ситуация повторяется. При нынешней системе хозяйствования на селе эти кредиты станут невозвратными и снова лягут на плечи государства. Ну а о кредитах МВФ на эти цели можно только мечтать.

Создание небольших кооперативных банков на селе — тоже мысль прекрасная. Наша финансово-кредитная система давно нуждается в сравнительно большом количестве не крупных специализированных кредитных учреждений типа кооперативных банков, кредитных союзов, товариществ и т. д., способных оказывать услуги по привлечению небольших средств населения и заниматься кредитованием малого и среднего предпринимательства, в том числе и на селе. Но при нынешней системе это будут карманные банки местных "вертикальных". В лучшем случае часть средств достанется весьма ограниченному кругу колхозно-совхозных "маяков".

Президентский тезис о "рыночном социализме" можно было бы тем не менее рассматривать всерьез как реальную цель, допускающую не уместные отклонения от теоретической модели, но при одном ключевом условии. А именно: любые рыночные модели в экономике предполагают политический демократизм. Если его нет — рынок является иллюзией. С политическими же свободами у нас все как-то не получается. А посему все разговоры о рыночном социализме представляются не самым удачным ответом нашим левым ортодоксам, которые желают непременно иметь базовую идею — либо для ее поддержки, либо для борьбы с нею.

Жаль, что президентские советники не подобрали им более сложную модель для размышлений. Например, модель "демократического социализма" или "самоуправляемого социализма". В содержание последнего, кстати, можно вложить все что угодно, и даже не упомянуть ни демократию, ни рынок. Очень удобная теория. Социализм в названии есть, а рынок — нет. И местные кадры "на ура" примут... Еще есть время поправить.

Валерий БЕЛИЦКИЙ.

Вместе — к европейскому партнерству

Визиты



В ходе официального визита в Минск Президента министров (главы правительства) Латвийской Республики Мариса Гайлиса правительство РБ продемонстрировало желание наращивать экономическое сотрудничество с Латвией, причем так, чтобы темп этого роста не мешал Таможенный союз с Россией.

Сегодня через Вентспилсский морской порт вывозится 65% белорусских калийных солей, поэтому латвийская делегация посетила Солитерск для обсуждения долгосрочных перспектив экспорта и реэкспорта удобрений. Стремясь не отставать от Литвы, Латвия предлагает создать АО в портах Риги и Вентспилса с участием крупных белорусских

грузоотправителей, прежде всего "Беларуськалия", что позволит белорусам влиять на портовые тарифы.

Сравнивая предложения конкурирующих балтийских портов, Беларусь будет стремиться к наиболее рациональным путям транзита, к приемлемым портовым и железнодорожным тарифам. "Белорусские грузы пойдут там, где ус-

ловия благоприятнее", — заявил М. Чигирь. Вентспилс — порт с более глубоким фарватером, чем Клайпеда, принимает морские суда большого тоннажа. Министр ВЭС РБ М. Маринич отметил, что он удобен для экспорта белорусских товаров (например, металлопроката и удобрений) как в Европу, так и на отдаленные рынки Азии и Латинской Америки.

Стороны собираются создавать крупные совместные производства. Среди проектов — строительство на границе двух стран целлюлозно-бумажного комбината, латвийское участие в акционировании Новополоцкого НПЗ. Вентспилсский порт будет совместно исполь-

зоваться для перевозок нефти и нефтепродуктов (потребуется инвестировать в трубопровод и терминал).

Пользуясь выгодным и дешевым для нее транзитом по железным дорогам Беларуси, Латвия задолжала за эти перевозки 5 млн. USD. Г-н Гайлис сообщил, что долг будет погашаться поставками промышленной продукции. Латвийская железная дорога уже перечислила часть долга Рижскому вагоностроительному заводу, который изготовит для Беларуси вагоны и дизель-поезда.

Правительство РБ ожидает удвоения взаимного товарооборота в этом году. Но г-ну Чиги-

рю "непонятна пассивность белорусских предприятий" (кроме экспортеров минерального сырья и химической продукции), товары большинства которых не представлены в торговом доме "Беларусь" в Латвии и не выходят на емкий рынок соседней страны, где высокие доходы населения и платежеспособный спрос.

По итогам визита подписаны соглашения: об избежании двойного налогообложения, о деятельности пограничных уполномоченных. Почти подготовлен договор о взаимной защите инвестиций, начата работа над соглашением о сотрудничестве правоохранительных органов. Для решения проблемы нелегальных иммигрантов белорусская сторона обещала усилить работу миграционных служб и уточнить отношения с Россией, через которую следуют "нелегалы".

Не был обойден вопрос о желании Латвии вступить в НАТО. Беларусь относится к нему "с осторожным пониманием". Во всяком случае, стороны не заинтересованы в новом "железном занавесе". Наоборот, намечается взаимодействие в продвижении в европейские и международные

организации. Несмотря на возможные перемены (обе страны на пороге парламентских выборов), прагматический курс на сотрудничество в регионе и взаимопомощь в интеграции в "европейский дом" останутся определяющими.

Андрей ПОТРЕБИН.

Справка "БР":

В 1994 году белорусский экспорт в Латвию составил 24,5 млн. USD, а импорт — 14 млн. USD (в сравнении с 1993 годом рост, соответственно, на 38% и на 10,5%). Доля Латвии составила 2,4% в импорте и 2,5% в экспорте РБ. За I полугодие 1995 года экспорт достиг 30,6 млн. USD, а импорт — 24,5 млн. USD. В товарообороте с Латвией Беларусь занимала в прошлом году 11-е место, а в I полугодии этого — уже 6-е. Помимо традиционных предметов белорусского экспорта — калийные удобрения, тракторы, шины — на рынке Латвии пользовались спросом стройматериалы (щебень из Микашевичей), поваренная соль, сельхозтехника ПО "Лидсельмаш".

Течение сильнее, чем рули

Выбор ориентиров

В РЕГИОНЕ СЕВЕРНЕЕ ПОЛЕСЬЯ СКЛАДЫВАЕТСЯ НОВАЯ КОНФИГУРАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

"БР" уже обращался к теме отношений между Беларусью и странами Балтии. Однако, как продемонстрировал визит в РБ Президента министров (главы правительства) Латвии М. Гайлиса (см. материал выше), значение этих связей для РБ увеличивается настолько быстро, что уместно вернуться к этой теме вновь.

О русская земля, ужель ты за холмом?

Вроде бы Беларусь под предводительством ее первого Президента последний год только и делает, что стремится объединиться с Россией. Но при этом за тот же год доля России во внешней торговле РБ впервые за много десятилетий составила менее 50% от общего товарооборота, а доля развитых стран Запада достигла 30%. Выросла во внешней торговле РБ и доля стран Балтии.

Аналогичные процессы идут и у наших северных соседей: за прошедший год доля РФ во внешней торговле Литвы упала с 28% по экспорту и 41% по импорту до, соответственно, 20 и 31,5%, такая же тенденция наблюдается и в Латвии. Интересно, что страны Балтии, в целом свою торговлю со странами СНГ сокращающие (за год и по экспорту, и по импорту доля России упала примерно с 50 до 40%), с Беларусью и Украиной товарооборот наращивают. То есть происходит подвиг в торговых приоритетах этих стран и среди государств СНГ: за счет России вырастает значение Беларуси и (в меньшей степени) Украины.

Немаловажно и то, что одновременно с ростом доли взаимной торговли и транзита Беларусь и страны Балтии наращивают объемы торговли со странами вышеградской группы и, прежде всего, с Польшей. Оценивая данный факт, надо иметь в виду, что одновременно в самой Польше происходит рост доли в товарообороте развитых стран Запада. То есть экономическая привязка к Польше сегодня способствует не формированию в нашем регионе польскоцентричной группы стран, а является одним из важных каналов интеграции стран региона в экономический организм Европейского Союза.

В целом же на основании приведенных цифр можно утверждать, что, несмотря на все успехи левых сил во время выборов в странах Восточной Европы, в течение последних 2-3 лет процесс дезинтеграции бывшего единого экономического пространства Советского Союза продолжает нарастать. Более того, именно в эти годы проявился пока еще медленный процесс интеграции стран региона в структуры единой Европы.

Лучше больше, чем меньше

На этом фоне визит латвийской правительственной делегации в Минск выглядит как гораздо более масштабная акция, чем просто шаг вперед в развитии двусторонних белорусско-латвийских отношений.

В самом деле, чего только стоит проект участия Беларуси в акционировании Вентспилсского и Рижского портов, предложенный латвийской стороной. В случае его реализации наша республика получает возможность:

— облегчить доступ своей крупной промышленности, размещенной в основном на востоке, к традиционным морским портам, что уменьшит издержки на транзит в страны дальнего зарубежья и ускорит выход белорусской промышленности за рамки российского экономического пространства;

— сохранить, а может, и усилить свое значение в качестве важнейшего транспортного узла в регионе севернее Полесья, так как получают дополнительные гарантии обеспечения функционирования связи порты Балтии — континентальные экономические структуры, значение которой будет возрастать по мере реализации проекта ЕС по модернизации транспортного коридора Берлин — Минск — Москва;

— сбить цены на использование терминалов Гдыни, Клайпеды, Калининграда и избежать зависимости своего экспорта от какой-то одной страны;

— повысить свое значение для России, Украины и ряда других государств (и тем самым усилить свои позиции в двусторонних отношениях с ними) в силу гарантированного и даже льготного доступа к балтийским портам.

В последнем обстоятельстве, скорее всего, и лежит смысл балтийской политики Президента РБ. Мы не можем знать всех ее нюансов, но никогда не поверим, что он способен на добровольный отход от промосковской ориентации. Дело, вероятно, в том, что в России — очередной кризис. Власть там неустойчива, вскоре — выборы. Великому соседу пока не до Беларуси. А мы к тому же вновь задерживаем выплаты по текущим поставкам топлива. Хуже того, Бориса Николаевича постарались подробно ознакомить с соответствующими местами "красноярского" интервью А. Лукашенко. В такой ситуации лишь угроза действительного ухода Беларуси на Запад может активизировать в Москве интерес к белорусскому Президенту. Так и получается, что сиюминутные интересы совпадают с достаточно масштабными историческими векторами.

Остановить ослабление российского влияния в регионе и сближение Беларуси с Западом и странами Балтии сегодня крайне тяжело. Потому стоит просчитать возможные последствия развития этого процесса на среднесрочную перспективу и наиболее логичные ожидаемые шаги в направлении его интенсификации.

Все пути ведут в Брюссель

Прежде всего отметим, что любое сближение стран региона происхо-

дит сегодня не как самостоятельный процесс, а как следствие давления Запада.

Фактически все крупные проекты в области экономики, которые пытаются ныне реализовать восточноевропейские государства, так или иначе требуют западных инвестиций и в основном выходят на программу развития транспортных коммуникаций, принятой во время конференции глав государств ЕС на о. Корфу летом 1994 года. Вокруг транспортных коридоров, определенных этой программой (Берлин — Минск — Москва как ведущий, Клайпеда — Минск — Киев и Рига — Гомель — Киев как вспомогательные), как раз и концентрируется дипломатическая деятельность стран региона.

Сегодня даже чисто экономические соображения требуют участия Беларуси в деятельности хотя бы некоторых координационных органов Балтийского союза. И такое участие иногда уже имеет место, например, в рамках деятельности комиссии по транспорту. Всплывала на дипломатическом уровне и перспектива присутствия РБ на Балтийской ассамблее. А если удастся реализовать соглашение от 21 февраля 1994 года о проекте Вентспилс — Новополоцк, если будет произведена специализация портов в Клайпед, Риге, Вентспилсе с учетом интересов и специфики белорусской экономики, то просто невозможно будет обойтись без совместной энергетической программы и консолидации управления практически одним ТЭКом четырех стран. Но ведь страны Балтии летом стали ассоциированными членами ЕС. То есть сближение Беларуси с ними может рассматриваться как один из каналов интеграции РБ в Европейский Союз.

Разная конкурентоспособность

Однако общества прибалтийских стран в идеологическом плане не очень-то готовы к интеграции с Беларусью на новой основе. И главной причиной этого, вероятно, выступает несоответствие национальной идеологии, с помощью которой была достигнута устойчивость государств Балтии после распада СССР, с новыми реалиями интегрированной Европы и Беларуси.

Между тем уже сегодня сближение с Минском требует от правящих в странах Балтии групп достаточно осторожной политики относительно белорусских национальных меньшинств у себя дома, что фактически означает отход от основополагающих принципов строительства национальных не-славянских государств. Более того, славянское население стран Балтии по конкурентоспособности на обширном рыночном пространстве и так превосходит балтийские народы — в силу больших возможностей к установлению контактов на пространствах Беларуси, России, Украины, гораздо более хового на международном рынке русскоязычного образования, изначально высокого социального статуса в период существования СССР. Известно, что бизнес в Латвии и Эстонии находится преимущественно

но в руках славян.

По мере падения значения в регионе России среди славян Балтии все больше усиливается значение групп деловых людей, ориентированных на Беларусь, Польшу, Украину.

Структура славянских общин в странах Балтии такова, что белорусы там достаточно заметны: 60 тысяч в Литве, 100-120 тысяч в Латвии (третья этническая группа после латышских и русских), до 20 тысяч — в Эстонии. Однако еще важнее то, что среди русских и поляков этого региона очень высокая доля людей с "полубелорусской" самонадентификацией, происходящих из до сих пор белорусскоязычных деревень Виленского края, Латгалии, Псковской и Смоленской областей России. Именно они составляют до половины активистов белорусских культурных объединений стран Балтии. Постепенное усиление в этих государствах влияния Беларуси за счет уменьшения влияния России вполне в состоянии вызвать изменение этнической самонадентификации значительной части этих людей.

Динамичная нация

Но самой сложной проблемой на пути к устойчивому и долговременному сближению стран Балтии и Беларуси, с точки зрения многих балтийских политиков, выступает наличие в РБ громадного по балтийским меркам миграционного потенциала.

Что такое страны Балтии? Это три государства с общей территорией и населением, примерно равными Беларуси. Из 10 млн. человек, проживающих в регионе, около 5,5 млн. принадлежат к трем титульным нациям (литовцев из них — 3 млн. человек). В этих странах в деревне живет около 30% населения. Деревня относительно пожилая по возрасту, в основном "балтийская" по этническому составу. Прирост населения у титульных наций очень невелик и не обеспечивает даже их физического самовоспроизводства.

Если иметь в виду, что в развитых западных государствах в деревне проживает 3-12% населения, то можно предположить, что любой экономический взлет в странах Балтии должен привести к миграции в города примерно 1/5 сегодняшнего населения. Вот и почти весь миграционный потенциал титульных наций. Даже в Литве его не хватит, чтобы изменить этническое лицо городов и сделать свою страну мононациональной по культуре. А этнические "чистки" городов от славян не позволят совершить ЕС и соседние славянские государства.

В Беларуси ситуация несколько иная. Здесь сельское население составляет также около 30%, но при этом на западе республики доля пенсионеров в деревне гораздо меньшая, чем на востоке, — 40-45%. Западнобелорусская деревня физически не просто самовоспроизводится, а дает демографический прирост. Миграционный потенциал Беларуси только за счет села превышает 2 млн. человек.

Этот человеческий массив дополняется потенциально огромным потоком черныбыльских мигрантов (в

зоне, где уровень радиации превышает 1 кюри, проживают 2,2 млн. человек), населением полесских земель (пока еще мелкоразделенных, но постепенно выходящих из оборота), а также значительным числом рабочих крупных промышленных предприятий Восточной Беларуси (поскольку эти предприятия нуждаются в структурной перестройке). В целом миграционный потенциал РБ сейчас является, возможно, самым высоким (в пропорции к численности нации) во всей Европе и может быть оценен примерно в 3-4 млн. человек. Причем этот потенциал будет сохраняться по крайней мере лет 20, пока не будут нейтрализованы порождающие его факторы.

Балтии нужна индустриальная Беларусь

Любое сближение Беларуси и стран Балтии под сенью ЕС чревато новой волной славянской (теперь уже в основном белорусской) миграции в эти государства, ибо одним из базовых принципов Европейского Союза выступает право на свободное перемещение рабочей силы внутри него. Причем можно смело прогнозировать, что основным направлением этой миграции станут именно балтийские порты, где можно будет легче найти работу и где и так имеются значительные славянские общины. Вряд ли латвийские или эстонские патриоты готовы к такой перспективе. А так как остановить процесс европейской интеграции они не в силах, то, очевидно, необходимо некое стратегическое решение, предотвращающее массовую миграцию белорусов в страны Балтии в случае открытия границ.

Видимо, наиболее реальным вариантом такого решения выглядит концентрация на территории РБ капиталовложений в крупные промышленные предприятия. При наличии мощной индустрии внутри республики ее объекты рассосут миграционный потенциал, и сколько-нибудь массовое движение белорусов на север и запад станет маловероятным. А значит, национальный интерес стран Балтии (как, впрочем, и Польши, и ЕС) сегодня отчасти заключается, как это ни парадоксально, в привлечении западного капитала в развитие крупной промышленности в РБ. Только при условии, что в Беларуси будет находиться индустриальный и коммуникационный центр всего региона севернее Полесья, а в странах Балтии — важные для него выходы к открытым морям, сближение Беларуси и стран Балтии может быть устойчивым.

Потому происходящее сближение Минска с северными соседями выглядит естественным и логичным. И если эту линию удастся выдерживать без сбоев, то вполне возможно, это будет одним из весьма важных факторов для действительного привлечения западных инвестиций под программу, которую нам обещает к новому году правительство.

Юрий ШЕВЦОВ.



Банки возвращаются на биржу

Финансовый рынок РБ на прошлой неделе был далек от состояния стабильности, несмотря на оставшийся на прежнем уровне курс доллара — гордость государства.

Банки, переместившие в последнее время большинство своих операций с валютной биржи на межбанковский рынок, вновь стали возвращаться на биржу, резко активизировав здесь торговлю. Суммарный недельный объем торгов по доллару вырос почти на 5 млн. и составил 31.824 млн. USD. Ситуация была во многом запрограммирована обещанным ростом курса доллара — все-таки доводы МВФ всегда достаточно убедительны. Рост курса ожидался в районе среды — пятницы, как в наиболее удобные дни для Нацбанка, который во вторник и четверг официально устанавливает курсы валют. Следует отметить, что ситуация для девальвации рубля сложилась достаточно благоприятная: спрос постоянно превышает предложение более чем на миллион долларов.

Однако пока надежды дилеров не оправдываются. У руководства республики есть свои соображения по поводу даты начала девальвации.

Несмотря на смягчение ситуации с российским рублем, белорусские банки по-прежнему стараются его сбрасывать, хотя и в меньших объ-

мах, чем ранее. И поскольку платежный кризис в РФ не может быть преодолен за месяц-другой, остается высокой вероятность значительных колебаний курса российского рубля. Стоит отметить, что 4 сентября случилось невероятное: спрос превысил предложение, и курс даже вырос на 0,02 пункта (до 2,58 BRB за 1 RUR). На новой отметке, несмотря на лидерство предложения, курс продержался до 7 сентября, после чего все вернулось на круги своя.

На рынке наличной валюты главным событием недели стал выход Национального банка в роли продавца. Поддерживая наименьший курс продажи USD — 11.700 рублей (с 7 сентября — 11.750), он уверенно реализовал через свои обменные пункты (Кальварийская, 7, Киселева, 61а) запланированные 7 млн. USD. Учитывая, что компания Inko и Белсвязбанк в эти дни скупали доллар по 11.660—11.680 рублей, маржа на рынке в целом уменьшилась до крайне низкой величины. Другой вопрос, надолго ли хватит энтузиазма у Национального банка. Во всяком случае, 8 сентября про-

дажа наличной валюты была приостановлена.

Возможно, к этому дню Нацбанк добился поставленной цели, и объем денежной массы в обращении достиг запланированной отметки, а девальвация в выходные не предвиделась. Поэтому продажа приостановлена до наступления "часа X", когда придется сдерживать напор ажиотажного спроса на наличный доллар.

На сообщении о слиянии Беларусбанка и Сбербанка первымотреагировал межбанковский кредитный рынок. Повышение ставок было обусловлено ожиданиями дилеров, что Сбербанк, крупнейший продавец на этом рынке, сократит объемы продаваемых ресурсов. Предполагалось, что он своими активами будет прикрывать Беларусбанк, не отличавшийся эффективностью в управлении ресурсами. Однако ожидания дилеров не оправдались, и к концу недели ставки вернулись на прежний уровень. Сбербанк остался крупнейшим продавцом кредитных ресурсов, поделив лидерство с Белагробанком.

Александр ВАСИЛЕВИЧ,
Анатолий ТАРАХОВИЧ,
Агентство Гревцова.

Состояние финансового рынка Республики Беларусь на 8.09.95 г.

| Валюта | Курс НБ РБ | Итого торгов на МВБ | Курс обмена нал. валюты в КБ | | Внебанковский рынок | |
|--------|------------|---------------------|------------------------------|---------------|---------------------|---------|
| | | | покупка | продажа | покупка | продажа |
| USD | 11.500 | 11.500 | 11.550-11.600 | 11.750-11.800 | 11.750* | 12.100* |
| DM | 7.788,69 | 7.830 | 7.800-7.900 | 8.150-8.200 | — | — |
| RUR | 2,56 | 2,58 | 2,35-2,40 | 2,50-2,60 | 2,55* | 2,80* |
| KRB | 0,07 | 0,07 | — | — | 0,067* | 0,071* |

* Для СКВ указан средний курс покупки/продажи наличной валюты за безналичный расчет; для межбанк. валют — средний курс валютных операций у финансовых компаний.

Служба информации ассоциации "RONAS". Телефоны: (0172) 31-10-97, 31-10-23. Факс: 32-87-15. E-mail: alex@ron.belpak.minsk.by.

Де-юре: финкомпания

На рассмотрение Кабинета министров передан проект Указа Президента "О мерах по упорядочению государственного регулирования финансовой деятельности в Республике Беларусь". Солидные финкомпании эту весть восприняли с воодушевлением: "Мы давно бьемся, чтобы нам дали правовой коридор".

Документ обязывает Нацбанк, Министерство экономики, Министерство финансов, Министерство юстиции с участием Высшего хозяйственного суда подготовить до 1 октября нынешнего года проект временного положения о кредитных, финансовых и других учреждениях, занимающихся банковской деятельностью, с последующим утверждением правлением Нацбанка; до 15 декабря — проект закона о финансовых компаниях.

Правовую и нормативную базу для небанковских финансовых учреждений, как известно, соответствующие инстанции должны были подготовить еще к 1 июля. Однако, по словам некоторых экспертов, рабочая группа никакого бюджетного финансирования тогда не получила и отказалась принимать такое от Белорусского финансо-

вого союза (БФС) — во избежание, наверное, толков о подкупе правительства акулами финансового бизнеса.

Над проектом закона о финансовых компаниях в свое время начинал работу БФС. Данная инициатива, правда, быстро заглохла: видимо, в связи с массовыми проверками небанковских финансовых учреждений.

В настоящее время серьезной экспертизе подвергнут подготовленный под эгидой Банковского союза проект Банковского кодекса РБ (объемный труд, насчитывающий свыше 500 статей). Одна из глав проекта посвящена деятельности небанковских кредитных учреждений, которая, по мнению некоторых экспертов, устраивает и банки, и финкомпании.

Эксперты финкомпаний высказывают мнение, что предложе-

ния, с которыми не раз выступал БФС (о распространении положения НБ о трасте и на небанковские финансовые учреждения; о безналичном диллинге и др.), вполне могут быть использованы во временном положении.

Правда, НБ считает, что ему не свойственны функции регистрации и надзора за небанковскими учреждениями. Кстати, и в проекте Банковского кодекса утверждается, что именно Минфин должен взять на себя данные полномочия. В последнее время ситуация немного прояснилась: БФС и НБ обращались в комиссию ВС по законодательству, которая и разъяснила (достаточно однозначно), что из ныне действующей редакции закона о банках и банковской деятельности, если не толковать ее расширительно, а только так, как написано, не следует, что НБ должен заниматься регистрацией, лицензированием финкомпаний и прочих кредитных учреждений, потому как последние нигде больше в законодательстве не описаны.

Елена ФАЛЕЙ.

Технологии

Один счет на два депозитария

В связи с наблюдающимся в последнее время оживлением вторичного рынка ГКО и облигаций НБ можно ожидать, что вырастет спрос на услуги депозитариев.

Деловая активность соответствующего рыночного сегмента стала повышаться, как известно, после официального решения о налогообложении вторичных инвесторов ЦБ, а также в связи со сближением уровней доходности от операций на рынке межбанковских кредитов и с государственными ценными бумагами.

Компания "Джем-инвест" и БелВЭБ недавно предложили клиентам своих депозитариев

удобную услугу, благодаря которой первичный инвестор теперь не обязан открывать счета в каждом депозитарии, где обслуживаются те или иные ЦБ, — достаточно одного. "Джем-инвест" и БелВЭБ подписали соглашение о корреспондентских отношениях. (Правда, данные корротношения, кроме как вышеуказанным соглашением, никак не узаконены. Поэтому, если у партнеров вдруг возник-

нут претензии друг к другу, рассудить спор будет непросто). К соглашению планирует присоединиться банк "Олимп", который в настоящее время работает над усовершенствованием программных средств собственного депозитария.

Пока депозитарные услуги бесплатны. "Сначала необходимо создать сервис, а уж потом брать за него деньги", — резонно считают в "Джем-инвесте" и БелВЭБе. В России услуга по открытию счета в депозитарии обходится в 100-150 USD, переводы ЦБ тоже "влетают" в копеечку...

Война цены и доллара

Для оценки "твердости" валюты большое значение имеет ее "внешняя стоимость", то есть курс. На его изменение влияют различные факторы, которые прямо или косвенно определяют общеэкономическое положение страны. Сегодня курсы валют изменяются преимущественно в игре спроса и предложения на валютных рынках. За этой игрой свободных рыночных сил, как правило, скрываются самые разнонаправленные интересы и коллизии. В этом плане показательная история одной из мировых валют — японской иены.

Вначале за доллар давали 360 иен

Именно такой курс закреплял упорядочение денежной системы Японии в 1949 году. В условиях мировой системы жестких валютных курсов такое соотношение устанавливалось на относительно длительный срок. Об его изменении впервые заговорили только через 20 лет, после повышения курса DM по отношению к USD. Этого требовали, прежде всего, США, стремившиеся удержать золотой паритет доллара.

Японцы, исходя из собственных внешнеэкономических и политических интересов, сопротивлялись, не желая удорожать свои экспортные товары. Правительство сохранило протекционизм в отношении национальной валюты и не уступило американскому давлению. Эта позиция была подтверждена и с помощью сохранения многочисленных ограничений на импорт.

Первое повышение курса и его последствия

В конце августа 1971 года правительство Японии под сильнейшим нажимом США все-таки отказалось от жесткого курса Y, установленного согла-

шением в Бреттон-Вуде, и согласилось на его свободное образование в соответствии со спросом и предложением. Это казалось самым приемлемым решением для установления реального курса Y к USD, золотое содержание которого к тому времени снизилось примерно на 20%.

Уже в течение первой недели курс поднялся до 338,3 Y за 1 USD, а его рост остановился 12 декабря 1971 г. на отметке 308,1. В целом иена "подросла" на 15%, что существенно превысило прогнозы правительства и деловых кругов. Бизнесмены выразили неудовольствие, решение правительства было названо самым безответственным, которое когда-либо принималось. Радикальные элементы оценивали его как вторую капитуляцию перед Америкой.

Как и ожидалось, перед Японией встали значительные внешнеэкономические и финансовые проблемы. Поскольку курс USD по отношению к Y снизился, Национальный банк Японии потерял примерно 64 млрд. валютных резервов. Крупнейшие торговые фирмы оценили свои суммарные поте-

ри в 15 млрд. Y. Больше всего потерпели судостроительные компании, потерявшие значительную часть заказов.

США, таким образом, выиграла первое противостояние со стремительно развивающейся Японией. Но американцам этого показалось мало, и они предложили снять ограничения на американский импорт в страну и закупить значительное количество вооружений, чтобы таким образом компенсировать собственные расходы на островах.

Однако здесь японцы проявили твердость. Сохранив весь набор ограничительных мер на пути экспансии американских товаров, они за счет гибкой инвестиционной и структурной политики сумели сохранить и позиции на мировом рынке. Хотя при этом курс Y к USD постоянно рос и к концу 70-х годов приблизился к отметке 200:1.

Экономическое противостояние двух промышленных колоссов было перенесено в 80-е годы. Обе стороны предпринимали самые серьезные политические и экономические демарши, причем США в конечном итоге пришлось отступить.

Курс иены в 80-е годы

Политика США по установлению высокой процентной ставки (цель — мобилизация международного капитала на покрытие бюджетного дефицита, вызванного милитаризацией экономики) спровоцировала необычайно высокий спрос на доллары. Неожиданно сильный дополнительный стимул он получил в результате наступательной политики администрации Рейгана. Следствием этого процесса стало в значи-

тельной степени ажиотажное удорожание USD, с одной стороны, и удешевление других валют, в том числе и Y, — с другой. Так, в 1980-1985 годах курс Y колебался в пределах 227-239 за один USD.

Далее он стал изменяться в противоположном направлении. Для Y наступило время триумфа: в начале января 1988 г. установился самый высокий его курс по отношению к USD — 121,88:1. Однако это был триумф с привкусом горечи: вновь возникли серьезные проблемы во внешнеэкономической сфере. И, как бы отвечая на рост курса национальной валюты, в 1989 году экономика Японии начала испытывать осложнения, в результате которых курс Y вновь упал — до 153 Y за 1 USD.

Какой курс полезен для экономики?

На этот вопрос не существует однозначного ответа. Фактом остается лишь то, что внешнеэкономический прорыв Японии начинался при явно заниженном курсе Y. Эксперты считали, например, что при курсе выше 200 Y за 1 USD в экспортных отраслях начинаются преобладающие сдерживающие тенденции. Однако жизнь вносит коррективы в такие чисто монетаристские прогнозы.

Многолетняя целенаправленная экономическая политика Японии позволяет ей обращаться в преимущественно к последствиям колебания курса. При удешевлении национальной валюты экспортные отрасли получают вполне естественный стимул, при стабильном росте ее курса эффективность общеэкономической деятель-

ности повышается за счет удешевления импортного сырья.

Битва гигантов

С наступлением долларовой рецессии совпадает начало беспрецедентной внешнеэкономической экспансии японской экономики. Если в 1980 г. внешнеэкономический дефицит Японии составлял 10,7 млрд. USD, то уже через год было достигнуто положительное сальдо в 5,7 млрд., а к 1986 г. оно достигло рекордной отметки в 82,8 млрд. USD. Суммарный положительный баланс за семь лет достиг 108 млрд. USD.

В период с 1980 по 1987 гг. доля Японии в мировом импорте снизилась, в то время как доля США значительно возросла. И наоборот, США сдали свои позиции в мировом экспорте, но их значительно усилила Япония.

Гибкая политика позволила Японии накопить огромные валютные резервы (в 1988 г. — 97,6 млрд. USD, что вдвое превысило валютные резервы США).

К концу 1988 года Япония владела собственностью за границей на сумму 1.469 млрд. USD и имела положительное внешнеэкономическое сальдо в 292 млрд. USD, что на 50% превосходило суммарный показатель ФРГ и Великобритании. Крупнейшему кредитору противостоял крупнейший должник — США.

Япония традиционно ориентировала свою внешнюю торговлю на эту страну и, как считают эксперты, одержала здесь полную победу: в США она поставила около трети, а если брать в расчет только развитые страны — до половины своего

Мировые валюты

экспорта. Красноречива структура японских поставок в Америку: в группу из пяти ведущих товаров входят легковые и грузовые автомобили, мотоциклы, оборудование для нефтедобычи и бытовая электроника. США на этом фоне выглядят как нормальный "сырьевой придаток": кукуруза, соя, пшеница, хлопок и уголь.

Нет нужды говорить, что крупнейшая страна западного мира серьезно обеспокоена японским вызовом и предпринимает разнообразные шаги, порождая напуганные экономическую войну. Но, как правило, меры политического давления, административные и таможенные ограничения не попадают в цель по причине низкой конкурентоспособности продукции гражданских отраслей американской промышленности.

Союз иены и марки?

В настоящее время в развитии международной валютной системы намечается стратегическая переориентация. Подобно тому, как в двадцатые годы, когда доллар начал теснить фунт стерлингов в качестве ведущей мировой валюты, теперь уже сам доллар начинает терять свои ведущие позиции в мире. Все более отчетливой становится своеобразная трехсторонняя конструкция, представленная системами USD, DM и Y. Процесс ее развития, считают эксперты, завершится через несколько десятилетий, но и сейчас она заслуживает пристального внимания.

Константин СКУРАТОВИЧ.

РЕМОНТ Быстрым и качественным
компьютеров, принтеров,
копировальных аппаратов, факсов
и другой техники!

ЗАПРАВКА КАРТРИДЖЕЙ

Panasonic - 13 \$
QMS - 22 \$

Canon - 13 \$
Hewlett Packard - 22 \$

ТОНЕРЫ: Canon NP 1215, 1550 - 13 \$
Canon NP 1010 - 10 \$
Ricoh M-100 - 15 \$

г. Минск, ул. Первомайская, 24/2
т. 36-82-52, факс 36-00-43

Ключ к вашему спокойствию!

• Сейфы в ассортименте
• Шкафы для документации
• Картотеки и файловые шкафы
• Оружейные шкафы
• Депозитные секции
• Банковское оборудование

Консультации специалистов
Бесплатная доставка по городу
Гарантийное и послегарантийное обслуживание

Последники поощряются!!

г. Минск, ул. Белинского, 19 Тел./факс: 621-279, 622-228

ВСЕ ДЛЯ ДОМА:

- Керамические плитки, гресы, фасадные плитки
- Сантехника
- Панель РСВ
- Клей и фуга для плиток
- Обои
- Оптовая и розничная торговля

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ!

Белосток - Польша
ул. Хетманьска, 40
тел.: (48-85) 510009,
факс: (48-85) 510216.

28 СЕНТЯБРЯ • НОВОГРУДОК
ОТКРЫТЫЙ АУКЦИОН
ПО ПРОДАЖЕ ОБЪЕКТОВ
КОММУНАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

3 МАГАЗИНА,
ДВЕ СТОЛОВЫХ,
2 ЗДАНИЯ.

К ПРОДАЖЕ
ВЫСТАВЛЯЮТСЯ:

ТЕЛ. В НОВОГРУДКЕ (01597) 20 - 851

SOEX MARKET®

ОПТОВЫМ ПОКУПАТЕЛЯМ

ПО НИЗКИМ ЦЕНАМ
ПРЕДЛАГАЕТ ТОВАРЫ

STOCK & SECOND HAND

ЗАПАДНЫХ ФИРМ
качества:
крем и группы А
ДЕЙСТВИТЕЛЬНО
СОВРЕМЕННАЯ ОДЕЖДА
ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ И ДЕТЕЙ,
ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА

ТЕЛ. 0172/ 37-75-02
ФАКС: 0172/ 37-02-85

ОФИСНАЯ МЕБЕЛЬ

80\$ 38\$ 40\$ 190\$

TIMONS PLUS

Минск, пр. Скорина, 131.
Т/ф: (0172) 32-92-21.

JUKI-JKL
ПРОМЫШЛЕННОЕ ШВЕЙНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
ФИРМЫ "JUKI"

DDL-888(H)
ЛУЧШАЯ ЦЕНА - 740\$

СИСТЕМА
СКИНОК

КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ ПОСТАВКИ

МОНТАЖ, ГАРАНТИЯ, СЕРВИС, ЗАПЧАСТИ

Киев: (044) 268-62-30, 268-64-30, 268-62-38
Дзержинск: 6-58-97; факс: 5-52-88

БЕЛВНЕШЭКОНОМБАНК

предлагает взаимовыгодное сотрудничество в сфере
обслуживания пластиковых карточек
«MasterCard/Eurocard»



У Вас уже есть:

- высокое качество обслуживания;
- безупречная репутация;
- услуги состоятельным клиентам.

Вам необходимо:

- приобрести новых солидных клиентов;
- увеличить скорость обслуживания клиентов;
- не тратить средства и время на конвертацию и инкассацию;
- увеличить объем товарооборота;
- повысить престиж и популярность фирмы.



Дополнительная информация по адресу:
220004, Минск, ул. Заславская, 10, 4 этаж, каб. №41
Тел.: (0172) 231-202

ПРИОРИТЕТ
ФИНАНСОВАЯ ГРУППА

РОССИЯ ✓ срочные платежи (до 1 дня)

УКРАИНА ✓ покупка и продажа б/н валют СНГ по договорам уступки требования

МОЛДОВА ✓ конвертация СКВ

КАЗАХСТАН ✓ привлечение денежных средств на короткий срок

УЗБЕКИСТАН

БЕЛАРУСЬ

Минск 8-0172 35-88-01 ф
35-86-12 ф
35-83-32

Гомель 8-0232 53-14-85 ф
53-11-68 ф
53-11-86

Продажа готовых фирм
в Германии

- счета в крупнейших банках
- безналоговый режим работы
- полное нотариальное оформление

Оффшорные компании
США, Ирландия, Багамы,
Лихтенштейн, Гибралтар

тел.: 68-33-39, 8-0172-10-11-49
БелВок, US Travel Company

Билварк
ПРАПАНУМ СА СЛАДУ У МИНСКУ

| | |
|-------------------------------------|----------------|
| Катуп (выпечка СП "Балфуд") | 170 г 3 640 р |
| | 180 г 3 960 р |
| | 250 г 4 800 р |
| | 280 г 4 914 р |
| | 520 г 7 960 р |
| | 750 г 11 350 р |
| 1,1 кг 16 796 р | |
| 23 000 р | |
| Кашу "Калупыне" | 1,8 л |
| Напои газированные (6 наименований) | 0,2 л 3 200 р |
| | 1,0 л 8 900 р |
| | 11 840 р |

Кандидатские выборы, спортивные напитки в ассортименте

Тел. у Минску 34-58-75
тел./факс 62-52-75

ПРЕДЛАГАЕТСЯ
к оптовой продаже

масло бутербродное
производства Бельгии
по цене ниже рыночной

Контактный телефон: (01512) 2-26-99.

T&C ТЕХНИКО-КОММЕРЧЕСКИЙ ЦЕНТР и
РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР РБ

приглашают с 12 по 16 сентября с.г. на
МЕЖДУНАРОДНУЮ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННУЮ ВЫСТАВКУ

BELARUS shop
BELARUS reklama
BELARUS print

по адресу: ул. Я. Купалы, 27
с 10.00 до 18.00

В рамках выставки состоятся:

**1-й РЕСПУБЛИКАНСКИЙ КОНКУРС
НА ЛУЧШУЮ ВИДЕОРЕКЛАМУ**
(принимают участие более 30 студий)

вечерние показы коллекционной одежды
**ESCADA, NINA RICCI,
CRISTIAN DIOR, TED LAPIDUS** и др.
заказ билетов по т. 26-90-14 и 23-33-91

Официальный спонсор и поставщик шампанского
Freixenet на все мероприятия выставки -
компания **"ФИЛИППОВ З.А.О."**

22 СЕНТЯБРЯ • ОТКРЫТЫЙ АУКЦИОН
• ГРОДНО

РЫВАТЫЗАЦЫЯ

предлагаются к продаже:

4 МАГАЗИНА, РЕСТОРАН, ЗДАНИЕ,
ПРАВО АРЕНДЫ ПОМЕЩЕНИЯ,
УЧАСТОК ЗЕМЛИ ПОД ЗАСТРОЙКУ.

Контактные тел. в Гродно: (0152) 45-29-81, 47-29-56

МИНСКОЕ ПО ВЫЧИСЛИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКЕ

крупнейший в СНГ производитель компьютеров
ПРЕДЛАГАЕТ:
кассовые аппараты
"БЕПОКА-500.0"

Приятные сюрпризы для тех,
кто знаком с предшественником — "ОКА 400":

- аппарат внесен в государственный реестр кассовых суммирующих аппаратов и компьютерных систем, используемых в Республике Беларусь;
- появился цифровой индикатор для покупателя;
- встроенная диагностика определит характер неисправности;
- стыкуется с электронными весами по стандарту ИРПС;
- информация сохраняется после отключения сети 720 часов.

Гарантия 18 месяцев.

220847, г. Минск,
ул. Кульман, 1
МПОВТ, ТКЦ



Тел.: (0172) 32-67-12, 33-43-85.

ПРИГЛАШАЕМ ОРГАНИЗАЦИИ К ДИЛЕРСКОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ

юридическая фирма оказывает следующие услуги:

- ✓ регистрация и перерегистрация СП, ИП;
- ✓ регистрация и продажа оффшорных компаний и банков;
- ✓ создание открытых АО;
- ✓ юридическое обслуживание предприятий;
- ✓ судебная защита прав предприятий;
- ✓ иные юридические услуги в РБ и за рубежом.

т./ф. (0172) 453-141, 465-338.

ЗапСиб-Инвест

- ✓ Оплата счетов в России
- ✓ Конвертация мягких валют
- ✓ Срочные платежи
- ✓ Оплата валютных контрактов



(0172) 368-022, 36-72-03



Агентство Международной Рекламы

Размещение
рекламы НИЖЕ
расценок газет,
радио, телеканалов!

Скидки от 2 до 10%!

**СРОЧНОЕ размещение
рекламы без наценок!**
(в т.ч. «пятница на понедельник»)

Заказы оформляются по телефону:
(0172) 20-49-22

ТОНЕРЫ КАРТРИДЖИ СЕЛЕНОВЫЕ БАРАБАНЫ

ДРУГИЕ РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
для КОПИРОВАЛЬНОЙ
ТЕХНИКИ



РЕМОНТ И ОБСЛУЖИВАНИЕ

Пиллигрим

г. Минск, ул. Платонова, 10
Тел. 36-84-91, 36-85-83, 36-83-72

Принимаем
на комиссию

АНТИКВАРИАТ:

фарфор, часы,
монеты, иконы,
фотоаппараты,
старинные ордена,
редкие книги

в книжном магазине

"НОВОСТИ"

г. Минск,
пр. Ф. Скорины, 63.
Телефон:
(0172) 32-80-74.

ComputerLand®



Кто сказал,
что IBM -
это дорого?

Портативные компьютеры IBM (серия ThinkPad)
TP340CSE 486SLC2-50,4,200,9.5" STN 1543 \$
TP370C i486DX4-75,4,540,10.4" TFT 3374 \$
TP701CX DX2-50,4,540,Audio,10.4" STN 2816 \$
TP701C DX2-50,4,540,Audio,10.4" TFT 3261 \$
TP755CD DX4-100,8,540,CD,Audio,10.4" TFT .. 5830 \$
TP755CX Pentium 75,8,810, 10.4" TFT SVGA .. 5830 \$

Высокопроизводительные рабочие станции IBM
PC 330 DX2-66,8,540,PCI 1374 \$
PC 330 Pentium 75,8,540,PCI 1612 \$
PC 330 Pentium 90,8,540,PCI 1925 \$
PC 350 Pentium 90,16,850,PCI 2430 \$
PC 730 Pentium 100,16,540,PCI,Audio 2767 \$
PC 750 Pentium 120,16,1.0Gb,PCI,Audio 3259 \$
PC 750 Pentium 133,16,1.0Gb,PCI,Audio 3484 \$

Серверы IBM, мониторы IBM, опции IBM ...

Со склада и под заказ ...

3 ГОДА ГАРАНТИИ!

По всем вопросам просьба обращаться в
Отдел Системных Решений



Республика Беларусь, 220004, г. Минск, ул. Немига, 8
Тел. 208-603, 209-248, 206-732. Факс 265-840

**Большой
конфекционный
завод**

производящий
женскую
и мужскую
одежду

наладит
торговое
или
кооперационное
сотрудничество

GALTEX SHZ - Польша - Łódź
ul. Rewolucji 1905 roku 10, tel (48-42) 333213, fax (48-42) 329393

**КОМПЛЕКТЫ
ОДЕЖДЫ
КОСТЮМЫ**

BetaGonInc®

ДОМОФОНЫ
**КАБЕЛЬНАЯ
ПРОДУКЦИЯ**
**КОРОБА
ДЛЯ КАБЕЛЯ**
**КОДОВЫЕ
ЗАМКИ**
**СИРЕНА,
АККУМУЛЯТОРЫ**
**БЛОКИ
БЕСПЕРЕБОЙНОГО
ПИТАНИЯ**

**СО СКЛАДА
В МИНСКЕ
ОПТОВЫЕ
СКИДКИ**

МИНСК, ЯКУБОВСКОГО, 86, к. 712
ТЕЛ./ФАКС (0172) 586-796

B.P. Immigration Service Ltd
Иммиграция в Канаду

Мы уже сделали это для многих.
Мы готовы сделать это для Вас.
Получение визы на постоянное место жительства
с помощью лучших канадских адвокатов. Помощь
при переселении.

Мы работаем:
В Канаде: Mr. Dan Miller, LL. B. Barrister & Solicitor
P.O. Box 114, Suite 22000, 121 King st. West Toronto
Canada M5H 3T9 Ph: (416) 8262473, fax: (416) 8621698
В Минске: ул. Толбухина 3, офис 414, 4 этаж
(Метро Парк Челюскинцев), Тел. (0172) 688041

**БЕЗ DELL ИЕ
ЧТО МОЖЕТ БЫТЬ ХУЖЕ?!**

© INSTITUTE OF PUBLIC RELATIONS

ПЕРСОНАЛЬНЫЕ
КОМПЬЮТЕРЫ DELL:
OptiPlex 466-5133
ГАРАНТИЯ 3 ГОДА

СЕРВЕРЫ DELL:
PowerEdge EL 575-5133
PowerEdge SP-2 575-5120
PowerEdge XE-2 575-5120

ПК-блокноты DELL:
Latitude XP 475-590
ЛЮБЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ
КОНФИГУРАЦИИ

ФОРМИРУЕМ ДИЛЕРСКУЮ СЕТЬ

Официальный дистрибутор
GreenLine Computer Тел./факс
(0172) 23-94-50

**27 СЕНТЯБРЯ • АУКЦИОН
• ОРША**

РЫВАТИЗАЦИЯ

предлагаются
к продаже:

2 магазина, 2 здания,
ателье, фотография,
павильон, ресторан

Контактные тел. в Орше: (02161) 215-55, 216-67

ПОЛНОЦВЕТНЫЕ
КСЕРОКОПИИ
ПОЛИГРАФИЧЕСКИЕ
УСЛУГИ

Телефон: 76-90-61

Canon ИНТЕК
AUTHORIZED DEALER

КОПИРОВАЛЬНЫЕ АППАРАТЫ
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ, РЕМОНТ
СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

ФОТО
И ВИДЕО
ТЕХНИКА

телефон в Минске: 688038, факс 664871

| МОДЕЛЬ | ОТЛИЧНОЕ | УСЛО | ПРОДАВЕЦ | ТЕЛ. |
|---|--|----------|-----------------------|--------|
| 01. МАТРИЧНЫЕ ПРИНТЕРЫ ФОРМАТА А4 | | | | |
| Головка с принтером Epson FX 85, LO 1050, FX 1050 | | 01 20 | Удаленный Выбор | 556756 |
| CITIZEN 240CS | A4, 24 стр., цвет, нет. | 24 | МИНТЕХПРОМ | 204201 |
| CITIZEN A8C | 24 стр., цветная печать | 24 | МИНТЕХПРОМ | 204201 |
| CITIZEN PH-48 | для Notebook, 1,17 кг | 24 | МИНТЕХПРОМ | 204201 |
| Epson FX-870 | 9 стр., 360 стр., color | 12 | РЕСТА | 784100 |
| Epson FX-870+ | 9 стр., 360 стр., 218 X 240 dpi | 12 | РЕСТА | 784100 |
| Epson LX-100 | 24 стр., 240 стр., 360x360 dpi | 12 | РОССВАН | 330793 |
| Epson LX-100 | 24 стр., 240 стр. | 12 | КОТЕКС | 363620 |
| Epson LX-100 | 24 стр., 200 стр., cyan/ink | 12 | РЕСТА | 784100 |
| Epson LX-100 | 24 стр., 240 стр. | 12 | 3BI-TRADE | 524157 |
| Epson LX-100 | 24 стр., 240 стр., 360 X 360 dpi | 12 | ТАИР | 292999 |
| Epson LX-100 | 24 стр., 240 стр., 360 X 360 dpi | 12 | ТАИР | 292999 |
| Epson LX-100/LX 300 | A4, 24 стр., 240 стр., автоподатчик / 9 стр. | 240/225 | ПРОГРАММА | 551201 |
| Epson LX-570+ | A4, 24 стр., 270 стр., 360 X 360 dpi | 12 | ТАИР | 292999 |
| Epson LX-870 | A4, 24 стр., 300 стр., 360 X 360 dpi | 12 | ТАИР | 292999 |
| Epson LX-300 | 9 стр., речевые, 240 стр. | 12 | АЛЕКС | 376313 |
| Epson LX-100 | 9 стр., 240 стр., color | 12 | РЕСТА | 784100 |
| Epson LX-100 | 9 стр., 240 стр., 218x240 dpi | 12 | ТАИР | 292999 |
| Epson LX-100 | 240 стр., 3 стр., cyan/ink | 200/210 | РЕСТА | 371669 |
| Epson LX-300 | 9 стр., 240 стр. | 12 | КОТЕКС | 363620 |
| Epson LX-300 | 9 стр., пуск, color, без компьютеров | 12 | ОНЛАЙН | 308626 |
| Epson LX-300 | M, 9 стр., 240 стр., 218x240 dpi | 12 | ТАИР | 292999 |
| Epson LX-300 | 9 стр., 240 стр., color | 12 | ИнтерКомСервис | 306401 |
| Epson LX-300 | 9 стр., 240 стр., color | 12 | ОНЛАЙН | 308626 |
| FLUTY D-100 | B4 | 12 | ОНЛАЙН | 308626 |
| FLUTY YH-4 | A4, 300X300 DPI | 12 | ОМІХ | 363620 |
| Oki ML 320 B1 | 9 стр., 360 стр., рус., япон. IBM Graphic, IBM Proprinter XL, Epson FX | 445 | БЕЛСОФТ | 253004 |
| Oki ML 320 B2 | A4/A3, 9 стр., 360 стр. | 12 | БЕВАЛЕКС | 499078 |
| Oki ML 320 B3 | A4/A3, 9 стр., рус., 360 стр., 288dpi | 12 | SUNRISSE | 344470 |
| Oki ML 320 B6 | A4/A3, 24 стр., 270 стр. | 12 | БЕВАЛЕКС | 499078 |
| Oki ML 320 B7 | A4/A3, 9 стр., рус., 433 стр., max. 64Mb | 12 | SUNRISSE | 344470 |
| Oki ML 320 B7+ | A4/A3, 9 стр., 433 стр. | 12 | БЕВАЛЕКС | 499078 |
| Oki ML 360 B9 | A4/A3, 24 стр., 450 стр., max. 16Mb, голландия | 12 | БЕВАЛЕКС | 499078 |
| SEIKOSHA 1900 | 9 стр., 192 стр., рус. | 12 | MAC Электроникс | 351201 |
| STAR LC-100 | 9 стр., 180 стр. | 12 | МИНТЕХПРОМ | 204201 |
| STAR LC-15 | color, 9 стр. | 12 | РОССВАН | 330793 |
| STAR LC-15 | 9 стр., 180 стр. | 12 | МИНТЕХПРОМ | 204201 |
| STAR NX-1001 | 150 стр., 9 стр., интерфейс, кабель, ант. сканера | 12 | МИНТЕХПРОМ | 236781 |
| STAR XB 24-200 | 24 стр., 360x360 dpi, 332 стр. | 12 | Компоненты и системы | 292103 |
| Shbus 300 | 220 стр., 360 стр., cyan/ink | 12 | АКТАЛАГ | 337609 |
| Shbus 300+ | 560 стр., 360 стр., cyan/ink | 12 | АКТАЛАГ | 337609 |
| 02. МАТРИЧНЫЕ ПРИНТЕРЫ ФОРМАТА А4 | | | | |
| CITIZEN SWF-124 | 124 стр., 200 стр. | 24 | МИНТЕХПРОМ | 204201 |
| Epson FX-8000 | 1066 стр., 9 стр., with tractor | 3100/320 | АКТАЛАГ | 337609 |
| Epson FX-8000 | A4, 9 стр., 240 стр., 218x240 dpi | 12 | РЕСТА | 784100 |
| Epson FX-1000 | A4, 9 стр., 240 стр., рус. | 12 | Американские Любители | 527312 |
| Epson FX-1000 | 9 стр. | 12 | SBI-TRADE | 524157 |
| Epson FX-1000 | 9 стр., 240 стр., cyan/ink | 12 | РЕСТА | 784100 |
| Epson FX-1170 | 9 стр., 390 стр., рус. | 12 | ТАИР | 292999 |
| Epson FX-1170 | 9 стр., 390 стр., рус. | 12 | ТАИР | 292999 |
| Epson LX-1050+ | 9 стр., 240 стр., 360x360 dpi | 12 | ТАИР | 292999 |
| Epson LX-1050 | 9 стр., рус. | 12 | ПРОГРАММА | 551201 |
| Epson LX-1050+ | 9 стр., 240 стр. | 12 | РОССВАН | 330793 |
| Epson LX-1050+ | A3, 9 стр., 240 стр., color | 12 | РОССВАН | 330793 |
| Epson LX-1050+ | 9 стр., рус., color, без компьютеров | 12 | ИнтерКомСервис | 306401 |
| Epson LX-1050+ | 9 стр., рус., color, без компьютеров | 12 | ОНЛАЙН | 308626 |
| Epson LX-1050+ | 9 стр., 240 стр., рус. | 12 | АНТАРЕС | 551201 |
| Epson LX-1050+ | 9 стр., 240 стр., рус. | 12 | ИННОТЕК | 236781 |
| Epson LX-1050+ | 240 стр., 9 стр., cyan/ink | 12 | АКТАЛАГ | 337609 |
| Epson LX-1050+ | 9 стр., 240 стр., 218x240 dpi | 12 | ТАИР | 292999 |
| Epson LX-1050+ | 9 стр., 240 стр., 218x240 dpi | 12 | РЕСТА | 784100 |
| FLUTY D-100 | B4 | 12 | ОНЛАЙН | 308626 |
| Oki ML 183 | 9 стр., рус. | 12 | ИНВИСАЛ | 312101 |
| Oki ML 320 B1 | 9 стр., 360 стр., рус., япон. IBM Graphic, IBM Proprinter XL, Epson FX | 445 | БЕЛСОФТ | 253004 |
| SEIKOSHA 2415 | 9 стр., 300 стр., рус. | 12 | MAC Электроникс | 351201 |
| SEIKOSHA MP-5450 | 9 стр., 300 стр., рус., 4 вида закладок | 12 | MAC Электроникс | 351201 |
| STAR LC 24-15 | 24 стр., 240 стр., 360x360 dpi | 12 | РОССВАН | 330793 |
| STAR LC 24-150 | 180 стр., 9 стр., интерфейс, кабель, ант. сканера | 12 | ИННОТЕК | 236781 |
| STAR LC 150 | 650 стр., 360 стр., cyan/ink | 12 | АКТАЛАГ | 337609 |
| STAR LC 150 | 650 стр., 360 стр., cyan/ink | 12 | АКТАЛАГ | 337609 |
| 03. БАНКОВСКИЕ ПРИНТЕРЫ | | | | |
| SEIKOSHA BP-5780 | 18 стр., 780 стр., рус. | 12 | MAC Электроникс | 351201 |
| SEIKOSHA BP-7800 | 24 стр., 780 стр., рус., масштабы. | 12 | MAC Электроникс | 351201 |
| STAR SP-312 | чекный, 9 стр., 128 стр., 80 мм, 40 з/стр., 3,2 стр./сек. | 12 | Компоненты и системы | 292103 |
| 04. СТРУЙНЫЕ ПРИНТЕРЫ | | | | |
| CANON BQ-200 | 248 стр., 360 dpi, альбомная до 100 листов | 12 | РОССВАН | 330793 |
| CANON BQ-105X | A4, 360 dpi, для Notebook, cyan/ink | 12 | ЛИМЕНС | 206761 |
| CANON BQ-102x | A4, 360x360, 110 стр., для Notebook, Япон., cyan/ink | 12 | ТРИУМФ | 561680 |
| CANON BQ-102x | A4, 360 dpi, 100 листов, cyan/ink | 12 | ЛИМЕНС | 206761 |
| CANON BQ-102x | A4, 360x360, 148 стр., Япон., cyan/ink | 12 | РОССВАН | 661801 |
| CANON BQ-200 | A4, 360 dpi, 100 листов, cyan/ink | 12 | ЛИМЕНС | 206761 |
| CANON BQ-4000 | A4, 360 dpi, цветной, cyan/ink | 12 | ЛИМЕНС | 206761 |
| CANON BQ-4000 | A4, color, 360 dpi, cyan/ink | 12 | ЛИМЕНС | 206761 |
| CANON BJC-4000 | 720 dpi, 495 стр., A4, автоподатчик до 100 листов | 12 | БЕЛАШ | 371666 |
| CANON BJC-800 | A4, 720 dpi, 248 стр., альбомная до 100 листов | 12 | БЕЛАШ | 371666 |
| CANON Stylus 800 | A4, 360x360 dpi, 5 ppm, cyan/ink | 12 | SBI-TRADE | 363620 |
| Epson Stylus 800+ | A4, 360x360 dpi, 3 ppm, cyan/ink | 12 | ИнтерКомСервис | 306401 |
| Epson Stylus 1000 | A4, 360x360, 300 стр., cyan/ink | 12 | ОНЛАЙН | 308626 |
| Epson Stylus 1000 | A4, 360 dpi, cyan/ink | 12 | РЕСТА | 784100 |
| Epson Stylus 1000 | A4, 300 стр., 360x360 dpi | 12 | ТАИР | 292999 |
| Epson Stylus COLOR | A4, 720x720 dpi | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP DESKJET 320 | 600x360 dpi, 3 ppm | 12 | FALCON | 344470 |
| HP DESKJET 320 | 600x360 dpi, 3 ppm | 12 | РОССВАН | 330793 |
| HP DESKJET 320 | 600x300 dpi, portable, color capable, 3 ppm, ант. 3 | 12 | БЕЛХАРД | 239010 |
| HP DESKJET 320 | с автоподатчиком, портативный, A4, 600x300 dpi, 3 ppm, цвет, цитрат, белая, cyan/ink | 36 | АП | 319516 |
| HP DESKJET 320 | A4, 600x300 dpi, 3 ppm, color, portable, ASF, 3 ppm. | 12 | РЕСТА | 784100 |
| HP DESKJET 320ASF | 600x300 dpi, portable, color, portable, ASF, 3 ppm. | 36 | БЕЛХАРД | 239010 |
| HP DESKJET 520 | A4, 600x300 dpi, cyan/ink | 36 | РЕСТА | 784100 |
| HP DESKJET 540 | A4, 600x300 dpi, 3 ppm | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP DESKJET 540 | A4, 600x300 dpi, 3 ppm | 12 | FALCON | 344470 |
| HP DESKJET 540 | A4, 600x300 dpi, 3 ppm, 512 Kb, cyan/ink | 36 | ТРАНСТЕКС | 369754 |
| HP DESKJET 540 | A4, 600x300 dpi, 3 ppm, 512 Kb, cyan/ink | 36 | ИнтерКомСервис | 306401 |
| HP DESKJET 540 | A4, 600x300 dpi, 3 ppm, 512 Kb, cyan/ink | 36 | РЕСТА | 784100 |
| HP DESKJET 540 | COLOR KIT, cyan/ink, color capable | 36 | ТРАНСТЕКС | 369754 |
| HP DESKJET 600 | применение закладок | 36 | ТАИР | 292999 |
| HP DESKJET 600 | 600x600 dpi, color capable, 3 ppm, 512 Kb, RAM | 36 | БЕЛХАРД | 239010 |
| HP DESKJET 660C | A4, 600x600 dpi mono, 300x200 dpi color | 36 | АП | 319516 |
| HP DESKJET 660C | color 600x600 dpi, 512 Kb, RAM, 4 ppm | 36 | БЕЛХАРД | 239010 |
| HP DESKJET 660C | A4, 600x600 dpi mono, 300 dpi color | 36 | АП | 319516 |
| HP DESKJET 660C | A4, 600x600 dpi mono, 300 dpi color, cyan/ink | 36 | ИнтерКомСервис | 306401 |
| HP DESKJET 660C | A4, 600x300 dpi, 600 dpi, color | 12 | ОНЛАЙН | 308626 |
| HP DESKJET 660C | 600x300 dpi, cyan/ink | 36 | ТАИР | 292999 |
| HP DESKJET 1200C | A4, 600x300 dpi, 7 ppm, 2 Mb, color, cyan/ink | 12 | РЕСТА | 784100 |
| HP DESKJET 1200C | A4, 600x300, 7 ppm, color, 2 Mb RAM | 36 | ТАИР | 292999 |
| HP DESKJET 1200C | A4, 600x300 dpi, 4 ppm, 4 Mb RAM | 12 | РЕСТА | 784100 |
| HP DESKJET 1200C | A4, 600x300 dpi, 4 ppm, 4 Mb RAM | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP DESKJET 1200C | A4, 600x600 dpi mono, 300 dpi color | 36 | БЕЛХАРД | 239010 |
| HP DESKJET 1200C | A4, 600x300 dpi, 4 ppm, 4 Mb RAM | 12 | ТАИР | 292999 |
| IBM 2381+ | A4, 360 стр., рус., 384 стр., 370 dpi, 43 Kb | 12 | ИСТАР | 395706 |
| IBM 4070 JetStar | A4, 360 dpi, 132 стр., 370 dpi, ASF, 600 стр. - 5% | 12 | ИСТАР | 395706 |
| IBM 4070 JetStar | A4, 600x300 dpi, 1 ppm, 210 dpi, ASF, 1000 стр. - 5% | 12 | ИСТАР | 395706 |
| IBM 4070 JetStar | A4, 360 dpi, 1 ppm, 4-18 Mb, PS, ASF, 1000 стр. | 12 | ИСТАР | 395706 |
| IBM 4070 JetStar | A4, 360 dpi, 1 ppm, 4-18 Mb, PS, ASF, 1000 стр. | 12 | ИСТАР | 395706 |
| Oki OLC200 | A4, 300 dpi | 12 | БЕВАЛЕКС | 499078 |
| OLIVETTI JP-50 | A4, ант. питание | 12 | ТУССОН | 362977 |
| OLIVETTI JP-360 | A4, 4 ppm, ready for color print | 12 | ТУССОН | 362977 |
| OLIVETTI JP-450 | A4, 4 ppm, ready for color print | 12 | ТУССОН | 362977 |
| SpeedJet 320 | 300 dpi, 4 ppm | 12 | MAC Электроникс | 351201 |
| SpeedJet 360 color | 300 dpi, 4 ppm | 12 | MAC Электроникс | 351201 |
| 05. СУБЛИМАЦИОННЫЕ ПРИНТЕРЫ | | | | |
| FARGO Pictura 310 | A3, Dye-Sublimation/Max Color, 16,7 млн. цветов | 6650 | DETRIMEX | 345818 |
| FARGO Pictura 310 | A3, Dye-Sublimation/Max Color, 16,7 млн. цветов | 6650 | DETRIMEX | 345818 |
| Leitner Pictura 440 | A4, 300 dpi, 16 Mb, 1087 x 1087 dpi, max. 100 стр. | 8000 | BEI-STABLET | 395706 |
| 06. ЛАЗЕРНЫЕ ПРИНТЕРЫ | | | | |
| Epson EP-3000 | A4, 300x300 dpi, 4 ppm, 1 Mb | 12 | ТАИР | 292999 |
| Epson EP-9000 | A4, 600x600 dpi, 4 ppm, 2 Mb | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP COLOR LASERJET | A4, 300 dpi, color, 12 ppm, color, 10 ppm b/w | 36 | БЕЛХАРД | 239010 |
| HP LASERJET 4Plus | A4, 300x300 dpi, 11 mb, 4 ppm | 12 | FALCON | 344470 |
| HP LASERJET 4Plus | A4, 600x600 dpi, 2 mb, 12 ppm, RISC CPU | 12 | FALCON | 344470 |
| HP LASERJET 4Plus | A4, 600 dpi, RES, MEL, 4 mb, 16 ppm, cyan/ink | 36 | БЕЛХАРД | 239010 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | РЕСТА | 784100 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | РОССВАН | 330793 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, 600 dpi, 12 ppm, 2 mb, PS | 12 | ТАИР | 292999 |
| HP LASERJET 4+ | A4, | | | |

| № | ТОРГОВАЯ МАРКА | ПРОЦЕССОР | | RAM | МАТЕРИАЛ | | МОНИТОР | ВНУТРЕННЯЯ КАРТА | ОСОБЫЕ ОТЛИЧИЯ | ЦЕНА USD | ПРОДАВЕЦ | ТЕЛЕФОН |
|------------|-------------------|-------------|-----|-----|----------|---------------|---------|------------------|----------------|----------|----------|---------|
| | | Тип/МГц | Кэш | | Тип/МГц | Время доступа | | | | | | |
| КОМПЬЮТЕРЫ | | | | | | | | | | | | |
| 177 | ELANG WS | 486 DX2/66 | 8 | 64 | 3.5 | 532 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1427 |
| 178 | NTT 467 | 486 DX2/66 | 8 | 64 | 3.5 | 532 IDE/ISA | 9 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 179 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 64 | 3.5 | 540 IDE | 9 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 180 | Magnum Office Pro | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 10 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 181 | OPTIMUS SA | 486 DX2/66 | 8 | 64 | 3.5 | 540 IDE | 9 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 182 | HiTech | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE | 14 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 183 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 64 | 3.5 | 540 IDE | 9 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 184 | Magnum Office Pro | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 185 | INTL | 486 DX2/66 | 8 | 64 | 3.5 | 550 IDE/PCI | 9 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 186 | OPTIMUS SA | 486 DX2/66 | 8 | 64 | 3.5 | 550 IDE | 9 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 187 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 64 | 3.5 | 540 IDE | 9 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 188 | Macro | 486 DX2/66 | 8 | 64 | 3.5 | 540 IDE | 9 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 189 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE | 14 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 190 | Magnum Office Pro | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 191 | IBM PS VP Perform | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 192 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 193 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 194 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 195 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 196 | ICS | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 197 | INC486 | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 198 | ORNAS | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 199 | INC486 | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 200 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 201 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 202 | ORNAS | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 203 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 204 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 205 | PICO | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 206 | PCAT | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 207 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 208 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 209 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 210 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 211 | ORNAS | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 212 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 213 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 214 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 215 | LAND | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 216 | JET | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 217 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 218 | SR | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 219 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 220 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 221 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 222 | Macro | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 223 | Magnum Office Pro | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 224 | Magnum Office Pro | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 225 | Magnum Office Pro | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 226 | SHARPOTTA | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 227 | PCAT | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 228 | SR | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 229 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 230 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 231 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 232 | Macro | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 233 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 234 | DTK | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 235 | PICO | 486 DX2/66 | 8 | 128 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 12 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 236 | NTT402 | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 237 | DTK | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 238 | INC486 | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 239 | DTK | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 240 | ELKO | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 241 | PCAT | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 242 | MAS | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 243 | American Logic | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 244 | VERSAL | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 245 | OPTIMUS SA | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 246 | DTK | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 247 | ICS | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 248 | INC486 | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 249 | DTK | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 250 | DTK | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 251 | ORNAS | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 252 | INC486 | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 253 | JET | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 254 | CDL | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 255 | CDL | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 256 | ELKO | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 257 | NTT465 | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 258 | PCAT | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 259 | PICO | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 260 | NTT 405 | 486 DX4/100 | 16 | 64 | 3.5 | 540 IDE/ISA | 11 | SVGA | 28 | 1 | PC | 1430 |
| 261 | | | | | | | | | | | | |

Котировка становится реальнее

Внебиржевой рынок понемногу начинает приобретать черты цивилизованного рынка: акции все большего количества предприятий можно уже не только продать, но и купить.

Список таких предприятий дополнили "Рыбокомплекс", "Солиторскзаводстрой", "Электротехнический завод". Однако разница цен предложения и спроса огромна, что ставит под вопрос начало котировки в ближайшее время.

На прошлой неделе "Межкомфинанс" сделал решительный шаг — повысил цену покупки акций АО "Коммунарка" до 100 тысяч рублей за акцию. Пожалуй, это та цена, которая может вызвать интерес у владельцев акций.

Акции Беларусбанка по-прежнему не пользуются популярностью, зато с акциями других АКБ сделки на прошлой неделе совершались довольно активно.

Внебиржевой рынок ценных бумаг. Котировки на 25.08.95 г.

| Эмитент | Ценная бумага | Номинал | Компания | Покупка | Продажа | Объем за неделю (шт.) |
|--|-------------------|---------|-----------------------------|---------|---------|-----------------------|
| АКБ "Белбизнесбанк" | акции, II выпуск | 100 | "Альбаросия" | 600 | 1 550 | 1 000 |
| АКБ "Белбизнесбанк" | акции | 200 | ФД "Траст-Активы" | — | 900 | 3 200 |
| АКБ "Белбизнесбанк" | акции | 500 | ФД "Траст-Активы" | 800 | 2 500 | 200 |
| АКБ "БелПСБ" | акции, III выпуск | 400 | ФД "Траст-Активы" | — | 2 500 | 240 |
| АО "Амкордор" | акции | 50 000 | "Амкордор-Инком" | — | 140 000 | н/и |
| АО "Амкордор" | акции | 50 000 | "Инвестиционные технологии" | 80 000 | 140 000 | 20 |
| АО "Амкордор" | акции | 50 000 | "Интер-Ньюс" | 100 000 | 140 000 | с/и |
| АО "Коммунарка" | акции | 10 000 | "Интер-Ньюс" | 28 000 | — | с/и |
| АО "Коммунарка" | акции | 10 000 | "Интер-Ньюс" | 45 000 | — | с/и |
| АО "Коммунарка" | акции | 10 000 | "Межкомфинанс" | 100 000 | — | н/и |
| АО "Рыбокомплекс" | акции | 10 000 | "Интер-Ньюс" | 10 000 | — | с/и |
| АО "Рыбокомплекс" | акции | 10 000 | "Межкомфинанс" | 14 500 | — | н/и |
| АО "Рыбокомплекс" | акции | 10 000 | ФД "Траст-Активы" | 14 000 | — | с/и |
| АО "Рыбокомплекс" | акции | 10 000 | "Финанс" | — | 18 000 | н/и |
| АО "Солиторскзаводстрой" | акции | 10 000 | Мец. фондовая ассоциация | 6 400 | 10 000 | 2 000 |
| АО "Электротехнический завод (Гомель)" | акции | 5 000 | "Аспасия" | 10 000 | — | с/и |
| АО "Электротехнический завод (Гомель)" | акции | 5 000 | "Рамос-Интернешнл" | — | 55 000 | н/и |

Агентство финансовых новостей.
Телефон: (0172) 624-910, факс: (0172) 621-603.

Замороженный чек не хочет оттаивать

Удивительное спокойствие на чековом рынке продолжает сохраняться, несмотря на сообщения об увеличении номинальной цены чека раз в 14.

За неделю чуть-чуть (на 50-100 рублей) возросли заявленные цены покупки и продажи пакетов чеков у некоторых компаний, но в целом ситуация осталась без изменений.

Что касается покупки чеков у населения, то только в Гомеле СИФ "Центральный" и ООО "Эгал-Инвест" увеличили цену на 100 рублей. Гомельские компании, приобретающие чеки у населения, в основном не занимаются продажей пакетов. Это объясняется, скорее всего, покупкой чеков и скупкой акций для предприятий области.

Котировки чеков "Имущество" на 8.09.95 г.

| Название | Покупка у населения | Работа с пакетами чеков |
|----------------------------------|---------------------|----------------------------|
| | | покупка продажа мин. пакет |
| Минск: | | |
| Абсолютбанк | — | 1 100-1 200 дог |
| Новокомбанк | — | 920 980 6 000 |
| "Интер-Ньюс" | — | 1 000 10 000 |
| "Аспасия" | — | 1 400 500 |
| "Осая-Инвест" | — | 1 250 10 000 |
| "Рамос-Интернешнл" | 1 500 | 950 1 150 1 |
| "Интер-Ньюс" | — | 980 1 100 10 000 |
| "Пуша-Инвест" | 800 | 1 100 1 200 20 000 |
| "Брай-Инвест" | 1 400 | — — — |
| "Инвест технологии" | 900 | дог. — дог |
| "Альмана-Инвест" | — | 950 1 100 1 000 |
| "Актив-Инвест" | — | 950 1 000 30 000 |
| "Эпиграф-плюс" | — | — 1 000 500 |
| "Скай-траст" | — | — 1 300 дог |
| "Доминатор-солвент" | — | — 1 400 10 000 |
| Могилев: | | |
| "Финком" | 1 000 | 800 дог 10 000 |
| Витебск: | | |
| "Фонд Славянский Союз" (г. Орша) | 900 | 900 1 100 10 000 |
| Гомель: | | |
| "Патриус" | 700* | — — — |
| "Белконинвест" | 700 | — — — |
| "Центральный" СИФ | 1 000 | — — — |
| ООО "Эгал-Инвест" | 1 100* | — — — |
| "Агро-Инвест" (г. Жлобин) | 700 | 900 1 100 10 000 |

* Зачисление производится на счет в Сбербанке.

Служба информации ассоциации "RONAS".

Телефоны: Минск — (0172) 328-715;
Витебск — (0212) 369-891;
Гомель — (0232) 535-100;
Брест — (01632) 64-797, Гродно — (0152) 967-457.



Оцени свою акцию

Выборочный анализ деятельности 120 ОАО, проведенный Инспекцией по ценным бумагам Минфина, показал, что около 76% ОАО имели прибыль в первом полугодии 1995 г., и около 32% направили часть чистой прибыли на выплату дивидендов.

Чем выше прибыль, тем больше дивиденды

Доля направленных на дивиденды средств в чистой прибыли далеко не всегда была малой и достигала 10 и более процентов (следует заметить, что начисленные дивиденды не всегда выплачивались). В число АО с наибольшими дивидендами попали предприятия из тех отраслей, которые принято считать наиболее привлекательными — транспорта, торговли, кондитерской и целлюлозно-бумажной промышленности (см. таблицу). Среди лидеров нет предприятий химической, нефтяной и газовой промышленности, но только потому, что большая часть их пока не приватизирована, а приватизированные не представили полные отчеты в инспекцию.

Как это ни удивительно во времена спада производства, но многие АО увеличили или не изменили по сравнению с 1994 г. долю чистой прибыли, направляемую на выплату дивидендов в 1995 г. Объяснением этого факта может быть желание сохранить состав акционеров и предотвратить перепродажу акций.

Хотя в целом наблюдается вполне ожидаемая картина (чем выше прибыль, тем больше дивиденды), все же каждое АО, получившее солидную прибыль, поделилось ею с акционерами в 1995 г. Так, например, поступил "Брестгазоаппарат", прибыль которого за первое полугодие этого года была на уровне прошлого. Его поведение легко понять — контрольный пакет акций АО находится в одних руках, поэтому владелец может не бояться потерять возможность управления обществом вследствие смены части акционеров.

Стоимость акций рассчитать нельзя, но оценить можно

Цена акций АО зависит от получаемого ими дохода, а тот, в свою очередь, зависит от состояния рынка, от профессиональных качеств его управляющих и рабочих, от известности предприятия и многих других условий. Учесть все эти факторы полностью невозможно, и поэтому любая расчетная цена может использоваться только как ориентир. А окончательная цена устанавливается в результате переговоров между покупателем и продавцом.

Реальные рыночные цены акций устанавливаются во время их котировки на фондовом рынке. В Беларуси котировка не проводится, поэтому не остается ничего другого, как воспользоваться оценками стоимости акций, помня об их неточности.

Простейший способ оценки заключается в расчете балансовой стоимости имущества АО — разницы между суммой активов и суммой обязательств предприятия. Отличие между балансовой и реальной (то есть рыночной) ценой предприятия учитывается при продаже предприятия по статье баланса "гудвилл" как

нематериальные активы.

Другим общепринятым способом является оценка по рентабельности собственного капитала или по обратной величине — отношению цены акции к чистой прибыли (р/е — price/earning ratio). Это соотношение колеблется в широких пределах и зависит от отрасли, от соотношения собственных и заемных средств на предприятии и т. п. Средние значения отношения лежат в пределах от 6 до 16.

В качестве ожидаемого на нашем рынке значения р/е можно воспользоваться оценкой коэффициента капитализации, равной 4 (см. "БР" № 32, стр. 12). Эта цифра соответствует возможности реализации проектов со средним сроком окупаемости (3-5 лет).

Иногда вместо прибыли в расчетах используют дивиденды, но принято считать, что такой способ неточен, так как прибыль, не выплаченная в виде дивидендов, большей частью реинвестируется в производство, что приводит к росту курсовой цены акции. Акционер имеет возможность продать свои акции по новой, возросшей цене и тем самым получает на руки фактически не только дивиденды, но и прибыль (это несколько упрощенное представление).

В наших условиях оценка стоимости акций по дивидендам имеет смысл, так как это именно та цена, на которую будут ориентироваться рядовые владельцы акций. Связано это с двумя особенностями фондового рынка республики. Во-первых, прибыль у нас направляется главным образом не на расширение производства, а на потребление, поэтому ожидать соответствующего прироста стоимости акций не приходится. Во-вторых, акции не котироваются на биржевом и внебиржевом рынках, следовательно, рост доходности акций не будет сопровождаться ростом их курса, и акционеры не смогут легко реализовать акции по возросшей цене.

Балансовая цена завышена

Однако стоимость акций все-таки предпочтительнее оценивать по прибыли, так как именно она характеризует возможности предприятия по дальнейшему развитию. Подсчитанная исходя из прибыли и отношения р/е, равного 4, цена акций приведена в таблице (сделано допущение, что прибыль за второе полугодие 1995 г. будет равна прибыли за первое полугодие). Как видно, цены намного отличаются от номинальных и наблюдаются их большой разброс. Для всех предприятий, данные о которых приведены в таблице, расчет цены по прибыли оказался выше номинального значения. Последнее для большинства приватизируемых предприятий подсчитано как остаточная восстановительная стоимость

имущества по балансу на 1.01.94 г., а с тех пор цены выросли в десятки раз, и балансовая стоимость имущества АО должна быть увеличена раз в 30-50. Легко заметить, что в этом случае у большей части приватизируемых предприятий цена акций окажется ниже балансовой.

Если же воспользоваться для оценки стоимости акций не прибылью, а дивидендами (для выплачивающих дивиденды АО), то цена устремится к исчезающе малой величине — примерно в 10-20 раз ниже, чем цена по прибыли.

Таким образом, проведенный анализ еще раз подтверждает уже не раз высказываемое мнение, что стремление правительства продавать акции по балансовой стоимости без организации их котировки является серьезной ошибкой не столько даже потому, что реальная цена ниже, а потому, что она другая. Для инвестора с небольшим капиталом, ориентирующегося на дивиденды, акции большинства АО имеют смысл покупать и продавать за сущие гроши, а крупным инвесторам, ориентирующимся на прибыль, надо хорошо постараться, чтобы найти акции, которые имеют смысл приобретать по балансовой стоимости.

Алла ТАРАСОВА,
Инспекция по ценным
бумагам Минфина;

Владимир ТАРАСОВ,
"БР".

Доходность АО открытого типа

| Название АО | Чистая прибыль, млн. руб. | | Удельный вес дивидендов в чистой прибыли (%) | | Дивиденды на 1 акцию (тыс. руб.) | | Чистая прибыль на 1 акцию (тыс. руб.) | | Номинальная стоимость акций (тыс. руб.) | Цена акций по прибыли (номиналов) | |
|---|---------------------------|--------------------|--|--------------------|----------------------------------|--------------------|---------------------------------------|--------------------|---|-----------------------------------|--------|
| | 1994 г. | I полугод. 1995 г. | 1994 г. | I полугод. 1995 г. | 1994 г. | I полугод. 1995 г. | 1994 г. | I полугод. 1995 г. | | 1994 | 1995 |
| 1 "Минск-Лада" | 5 112,1 | 15 244 | 50 | 30 | 169,8 | 303,8 | 339,7 | 1 009,8 | 0,1 | 13 588 | 80 780 |
| 2 Гродн. Ф-м "Акцент" | 2 286,2 | 1 583 | 19,04 | 20 | 30,8 | 22,6 | 161,8 | 113,1 | 25 | 25,8 | 38 |
| 3 "Двина-Лада" | 225,2 | 232 | 50 | 30,2 | 13,2 | 8,2 | 26,5 | 27,3 | 0,1 | 1 080 | 2 184 |
| 4 "Моя", г. Полоцк | 708,9 | 166,5 | 31,57 | 15,5 | 6,9 | 0,8 | 22 | 5,2 | 10 | 9 | 4 |
| 5 "Коммунарка" | 7 849 | 18 299 | 13,2 | 15 | 12,6 | 33,3 | 83,8 | 221,8 | 10 | 34 | 177 |
| 6 "Брестинтер-транс" | 646,1 | 772,1 | 10 | 14 | 0,8 | 1 | 5,9 | 7,1 | 2 | 12 | 28 |
| 7 "Борисовинтер-транс" | 800,5 | 793,6 | 10 | 10 | 0,4 | 0,5 | 4,1 | 5,42 | 5 | 3 | 8 |
| 8 Светлогорский ЦКК | 10 820 | 22 682,9 | 11,2 | 10 | 1 | 1 | 8,9 | 18,7 | 5 | 7 | 30 |
| 9 "Борисов" | 2 199 | 1 808,4 | 0 | 10 | 0 | 4,5 | 65,2 | 44,7 | 10 | 26 | 36 |
| 10 "Минскоконтракт" | 3 750 | 6 428 | 4,1 | 9,2 | 0 | 0 | 24,7 | 42,4 | 10 | 10 | 34 |
| 11 "Ритм", г. Речица | 494,8 | 1 289,8 | 0 | 5,02 | 0 | 0,258 | 2 | 5,2 | 10 | 1 | 4 |
| 12 Минский комбинат хлебопродуктов | 3 227,5 | 9 982 | 3 | 5 | 0,8 | 3,9 | 25,2 | 78 | 10 | 10 | 62 |
| 13 МОХИ "Мастра" | 1 208,9 | 2 194 | 3,51 | 4,86 | 0,2 | 15 | 176,4 | 320,7 | 5 | 141 | 513 |
| 14 "Беллесбум" | 1 772,9 | 1 240 | 2,7 | 5 | 0,467 | 0,596 | 17 | 11,9 | 10 | 7 | 10 |
| 15 Минский лакокрасочный завод | 3 204 | 3 370 | 3,27 | 2,47 | | 0,9 | | 48,3 | 5 | | 77 |
| 16 "Брестгазоаппарат" | 21 273,2 | 23 277,2 | 4,8 | 0 | 4 | 0 | 94,4 | 103,3 | 5 | 75 | 185 |
| 17 "Витебские ковры" | 2 405,3 | 2 303,8 | 0 | 0 | 0 | 0 | 8 | 7,7 | 5 | 5 | 12 |
| 18 Минский камвольный комбинат | 12 677 | 346 | 0 | 0 | 0 | 0 | 64,2 | 1,8 | 10 | 26 | 1 |
| 19 "Авгостинстрой" | 288,7 | 413,3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4,1 | 5,9 | 10 | 2 | 5 |
| 20 "Водострой-восток" | 1 345,5 | 1 408,9 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3,7 | 3,9 | 10 | 2 | 3 |
| 21 Минский марганцевый завод | 1 374,1 | 3 532,7 | | 0 | 0,45 | 0 | | 58,6 | 10 | | 47 |
| 22 "Светланка" | 7 557,2 | 4 448,1 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 5,8 | 10 | | 5 |
| 23 "Лидсельмаш" | 4 310,8 | 3 981 | 0 | 0 | 0 | 0 | 12,2 | 11,3 | 10 | 5 | 9 |
| 24 Минский экспериментально-фурнитурный завод | 2 421 | 5 038 | 0 | 0 | 0 | 0 | 50 | 104 | 10 | 20 | 83 |

Аукцион

Объем выпуска увеличен

12 сентября 1995 г. Национальный банк проводит аукцион по размещению 14-го выпуска ГКО. Объем выпуска составит рекордно большую величину — 200 млрд. рублей, срок обращения — 86 дней.

На следующий день после аукциона состоится погашение облигаций 10-го, трехмесячного выпуска, которых было размещено рекордно мало — на 24,5 млрд. руб. по номиналу. А еще через день Нацбанк будет погашать свои краткосрочные обязательства 4-го выпуска, которые были размещены на сумму

124,7 млрд. рублей по номиналу. Таким образом, сумма средств, которые удастся забрать с рынка, может оказаться равной объему возвращенного долга, то есть влияние аукциона на ситуацию на финансовом рынке будет временным.

ФИНАНСОВОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ УЧАСТНИК РЫНКА ЦЕННЫХ
БУМАГ ЛИЦЕНЗИЯ № 30280-125-129 ОТ 10.08.94 Г.



ПРОДАЕТ ПАКЕТЫ ЧЕКОВ
"ИМУЩЕСТВО"

(0172) 56-48-52
(0172) 20-49-17

У власти нет ни программы, ни желания

Статус-кво

СУДЬБА НЕПОДЕЛЕННОЙ БЕЛОРУССКОЙ ГОССОБСТВЕННОСТИ
ОПЯТЬ ПОД ВОПРОСОМ

В условиях построения "рыночного социализма" летальный исход для реформы собственности, по мнению скептиков, предрешен.

Не за горами конец года, а республиканская программа приватизации так и не увидела свет. Хотя, как уже сообщал "БР", 22 мая она была единодушно принята на коллегии Кабинета министров. Никто не ожидал, что на ее дальнейшем пути возникнут какие-то препятствия: по свидетельству очевидцев, большого сторонника реформы собственности, чем Президент, на том заседании не было. В свое время СМИ потропились также сообщить о том, что 22 июля Президент подписал Указ "О программе разгосударствления и приватизации государственных объектов, находящихся в республиканской собственности, на 1995 год". Сегодня о судьбе этого документа в министерстве приватизации предпочитают умалчивать.

По неофициальной информации, указ не записан юристами, поскольку он должен быть издан в пакете с программой приватизации, а ее Президент так и не подписал. Как следствие, работа по приватизации заморожена — в последние три месяца не реформировано ни одного объекта республиканской собственности. Справедливости ради надо сказать, что это волнует немногих.

Год назад, когда в Беларуси произошла смена власти, можно было предположить, что новая элита, не

успевшая к разделу собственности, постарается перехватить инициативу и установит свои правила игры.

Так было в России, где реформы обеспечили разрушение обезличенной корпоративной собственности бюрократии. На смену ей пришла либо коллективная собственность, либо частная (правда, во многих случаях захваченная представителями той же бюрократии). Однако там есть надежда, что непрерывное движение капитала обеспечит переток собственности, и захваченная "по власти" ее часть перераспределится "по уму". То есть постепенно собственность перейдет к наиболее способным предпринимателям, после чего и начнется процветание экономики.

У нас этого не получилось. Приватизация по старым правилам свернута, а новые власти не предложила. Хотя не исключено, что схемы раздела лакомых объектов еще наработаются, и схватки "под ковром" впереди. Однако можно предположить, что новая элита не будет торопиться: куда проще держать собственность в одном кулаке. Тем более что для "приватизации" престижных столичных зданий ей вообще не нужны правила.

Незаметно теряет свои прежние позиции Мингосимущество, обязан-

ное задавать тон реформам, — оно не только не определяет политику приватизации, но теперь уже ограничено в правах отчуждения собственности: по сделкам свыше 600 млн. рублей решения принимает Президент. Во всех постсоциалистических странах аналогичные структуры наделялись особым статусом — наше приватизационное ведомство почти полгода остается министерством без министра. Не надо быть профессором экономики, чтобы сказать: нынешняя ситуация означает откат от так и не начавшихся реформ.

Впрочем, некоторые работники Мингосимущества считают, что временная остановка приватизации — верный шаг Президента. По их мнению, требуется тайм-аут для наработки иной концепции приватизации, которая бы во главу угла поставила задачу привлечения инвестиций, так как без этого спасти нашу экономику не удастся.

Что касается таких предположений, то, как говорится, дай им Бог здоровья. У меня перед глазами живой пример — "Лидсельмаш", который почти два года ждет разрешения от государства на продажу своих акций иностранному инвестору.

Теперь власти козыряют снижением инфляции. Но если осталась прежней основа экономики, в которой нет угрозы банкротств, нет крупного частного сектора, конкуренции, то за искусственной стабилизацией неизбежно последует обвал. Не потому ли потерпела фиаско "монетарная" политика главы Нацбанка, пытавшегося загнать в рынок госсектор. Крупные предприятия не смогли и никогда не смогут снизить свои издержки, пока будут находиться под крышей государства, тем более — государства-банкрота. Равно как и антиинфляционное рвение властей не достигнет результата, если они не решатся на реальную реформу собственности.

Татьяна МАНЕНОК.

Наш ваучер рванет вверх

НАКОНЕЦ-ТО НАЗВАН
ИНДЕКС ПЕРЕОЦЕНКИ ИПЧ "ИМУЩЕСТВО"

Как стало известно "БР", согласно расчетам Минстата, индекс переоценки равенется 14. Это значит, что номинальная стоимость приватизационного чека, составлявшая до сих пор 2,5 тыс. рублей, после соответствующего правительственного решения возрастет до 35 тыс. рублей.

Предстоящая переоценка госсертификата абсолютно не скажется на оплате чеками акций приватизированных в минувшем году предприятий. Например, если акция АО "Лакокраска" стоила два чека, то столько же она будет стоить и сейчас, хотя ее рублевая стоимость составляет уже 272 тысячи рублей. Сейчас принцип оплаты следующий: акции будут по-прежнему продаваться за чеки по номинальной цене, а за деньги — по балансовой стоимости. Что касается предприятий, преобразовавшихся в АО в нынешнем году, то они цену своей акции до индексации ИПЧ предусмотрительно не устанавливали.

По мнению руководителя управления чековой приватизации Мингосимущества РБ Зинаиды Шевченко, предстоящая переоценка, безусловно, повлияет на рыночную стоимость ваучера, однако, по ее словам, вряд ли кто-то даст за него больше 10 тысяч рублей.

Такой прогноз логически следует из ситуации, сложившейся на чековом рынке. На руках населения сейчас на-

ходится более 240 млн. чеков, а обеспечены имуществом только 102 млн. чеков.

Вряд ли всерьез подогреет интерес к этой государственной ценной бумаге и предстоящий чековый аукцион 30 сентября. По имеющейся информации, намечено выставить на торги имущества только на 3,2 млн. чеков, в то время как в виде платежного средства может быть предложено около 49 млн. чеков, которые сегодня саккумулировали юридические и физические лица. Если так и будет, то взлет цен по некоторым лотам может быть 15-кратным.

Специалисты Мингосимущества затруднились сказать, когда начнется индексация неиспользованных ваучеров. По словам З. Шевченко, сразу же, как только Кабинет министров примет соответствующее решение, причем каких-то технических проблем при этом не возникнет.

Татьяна МАНЕНОК.

Ход начисления и выдачи ИПЧ "Имущество" на 1 сентября 1995 г. (в %)

| | Брестская область | Витебская область | Гомельская область | Гродненская область | г. Минск | Минская область | Могилевская область | Всего по РБ |
|---|-------------------|-------------------|--------------------|---------------------|----------|-----------------|---------------------|-------------|
| Количество граждан, обратившихся с заявлениями о начислении ИПЧ | 61,7 | 49,1 | 57,8 | 57,6 | 39,4 | 45,3 | 59,1 | 52,2 |
| Кол-во граждан, получивших сертификаты ИПЧ | 38,9 | 30,6 | 33,8 | 31,0 | 29,9 | 23,8 | 31,0 | 30,6 |
| Кол-во граждан, полностью или частично исполнивших свои чеки | 33,6 | 40,0 | 30,3 | 29,6 | 37,7 | 22,5 | 44,8 | 34,0 |
| Кол-во чеков, списанных со счетов граждан | 38,7 | 30,8 | 31,4 | 27,2 | 42,6 | 24,8 | 37,2 | 32,7 |

Итоги разгосударствления и приватизации за 1991 — I полугодие 1995 г.

| | 1991 год | 1992 год | 1993 год | 1994 год | I полугодие 1995 г. | Всего |
|--|----------|----------|----------|----------|---------------------|-------|
| Число приватизируемых предприятий, всего | 61 | 211 | 262 | 622 | 133 | 1 279 |
| в том числе: | | | | | | |
| - республиканская собственность | 19 | 32 | 140 | 184 | 28 | 403 |
| - коммунальная собственность | 42 | 179 | 112 | 438 | 105 | 876 |
| Промышленность | 24 | 31 | 69 | 63 | 17 | 204 |
| Строительство | 7 | 13 | 31 | 43 | 4 | 98 |
| Транспорт | — | — | 9 | 10 | 1 | 20 |
| Торговля и общественное питание | 21 | 66 | 46 | 281 | 68 | 461 |
| Услуги | 5 | 92 | 28 | 72 | 7 | 204 |

Аукцион по продаже акций государства в капитале АО за именные приватизационные чеки "Имущество" состоится 30 сентября 1995 г. в 10.00 по адресу: г. Минск, ул. Мясникова, 39, зал коллегии.

Заявки на участие в аукционе принимаются до 18.00 28 сентября 1995 г. по адресу: г. Минск, ул. Мясникова 39, каб. 642, Мингосимущество.

Для участия в аукционе претенденты должны представить:

- заявку на участие в аукционе по установленной форме;
- копии платежных поручений, подтверждающих перечисление в Мингосимущество на расчетный счет № 149106 в Главное управление Национального банка Республики Беларусь по г. Минску и Минской области, МФО 153001, код 007;

- залога в размере 10% начальной цены продажи пакета акций с максимальной стоимостью;
- специального сбора за подачу заявления в размере 4 минимальных месячных заработных плат;
- платы за регистрацию в размере 1/4 минимальной месячной заработной платы;
- справку о наличии на специальном счете именных приватизационных чеков "Имущество";

- копии учредительных документов для юридических лиц;
- паспорт — для физических лиц;
- копии лицензий — для специализированных инвестиционных фондов;
- справку финансовых органов о предоставлении декларации об объемах и источниках инвестиций, направленных на приобретение именных приватизационных чеков "Имущество".

Победитель аукциона возмещает затраты на подготовку и проведение аукциона в размере 4% от начальной цены продажи пакета акций, пересчитанной в белорусские рубли по номинальной стоимости чека плюс 5% от превышения цены продажи над начальной на р/с 100467672 в Гордской дирекции Белбизнесбанка г. Минска, код 764, ИБФ "ЭСПАС".

Получить более подробные сведения о работе предприятий, показателях из проспектов эмиссий можно по адресу: г. Минск, ул. Берсона, 16, комн. 207, Инвестиционно-брокерская фирма "ЭСПАС". Тел. 20-33-23.

Контактные телефоны:
(0172) 20-33-23, 20-88-47, 26-48-41.

Перечень АО, акции которых намечаются к продаже на чековом аукционе

| Наименование акционерного общества | Уставный фонд, шт./ акций | Номинал акций, руб./чаки | Удельный вес пакета в УФ, (%) | Пакет акций, предлагаемый на аукцион, акции/ чеки | В том числе по лотам, шт. акций/начальная цена продажи в чеках | | | | |
|---|---------------------------|--------------------------|-------------------------------|---|--|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | | | | | I лот | II лот | III лот | IV лот | V лот |
| Брестская область | | | | | | | | | |
| Пинский комбинат строительной индустрии | 259 419 | 10 000/4 | 7,8 | 19 882/78 728 | 3 682/14 728 | 4 000/16 000 | 4 000/16 000 | 4 000/16 000 | 4 000/16 000 |
| "Полесьежилстрой" | 282 725 | 10 000/4 | 7,0 | 17 692/70 768 | 3 292/13 168 | 3 600/14 400 | 3 600/14 400 | 3 600/14 400 | 3 600/14 400 |
| "Пинсковозстрой" | 516 642 | 5 000/2 | 8,0 | 30 944/81 888 | 6 144/12 288 | 6 200/12 400 | 6 200/12 400 | 6 200/12 400 | 6 200/12 400 |
| "Водостройавтотранс" г. Пинск | 363 445 | 10 000/4 | 2,8 | 10 115/40 480 | 1 715/8 880 | 2 100/8 400 | 2 100/8 400 | 2 100/8 400 | 2 100/8 400 |
| Черновичкий з-д ЖБИ | 33 392 | 10 000/4 | 7,1 | 2 382/9 528 | 2 382/9 528 | — | — | — | — |
| "Барановичдрев" | 84 623 | 10 000/11 | 11,3 | 7 273/80 003 | 1 273/14 003 | 1 600/16 500 | 1 600/16 500 | 1 600/16 500 | 1 600/16 500 |
| Пинский з-д средств малой механизации | 155 992 | 10 000/4 | 33,8 | 52 900/211 600 | 2 900/11 600 | 12 500/50 000 | 12 500/50 000 | 12 500/50 000 | 12 500/50 000 |
| Брестский комбинат строительных материалов | 55 804 | 50 000/20 | 10,0 | 5 560/111 200 | 1 112/22 240 | 1 112/22 240 | 1 112/22 240 | 1 112/22 240 | 1 112/22 240 |
| Пинский опытно-механический завод | 202 154 | 10 000/4 | 10,0 | 20 215/80 880 | 4 043/16 172 | 4 043/16 172 | 4 043/16 172 | 4 043/16 172 | 4 043/16 172 |
| Строительный трест № 33 г. Кобрин | 168 386 | 10 000/4 | 10,0 | 16 836/67 344 | 836/3 344 | 4 000/16 000 | 4 000/16 000 | 4 000/16 000 | 4 000/16 000 |
| Пинский завод искусственных кож | 80 636 | 50 000/20 | 5,0 | 2 531/50 620 | 831/10 620 | 500/10 000 | 500/10 000 | 500/10 000 | 500/10 000 |
| Витебская область | | | | | | | | | |
| "Элсан" г. Витебск | 25 177 | 10 000/4 | 5,1 | 1 275/5 100 | 1 275/5 100 | — | — | — | — |
| "Инвет", п. Бигосово | 237 480 | 1 000/2 | 10,0 | 23 748/47 492 | 3 748/7 492 | 5 000/10 000 | 5 000/10 000 | 5 000/10 000 | 5 000/10 000 |
| "Витебские ковры" | 300 436 | 5 000/2 | 3,7 | 11 000/22 000 | 2 200/4 400 | 2 200/4 400 | 2 200/4 400 | 2 200/4 400 | 2 200/4 400 |
| З-д "приборов автоматического контроля" г. Орша | 128 990 | 10 000/4 | 10,0 | 12 899/51 596 | 899/3 596 | 3 000/12 000 | 3 000/12 000 | 3 000/12 000 | 3 000/12 000 |
| "Керамика" г. Витебск | 132 206 | 50 000/20 | 9,0 | 11 950/239 000 | 2 390/47 800 | 2 390/47 800 | 2 390/47 800 | 2 390/47 800 | 2 390/47 800 |
| "Витебскдрев" | 285 733 | 10 000/4 | 5,0 | 14 288/57 144 | 2 288/9 144 | 3 000/12 000 | 3 000/12 000 | 3 000/12 000 | 3 000/12 000 |
| Могилевская область | | | | | | | | | |
| ТАИМ, г. Бобруйск | 684 428 | 10 000/4 | 8,0 | 41 339/165 356 | 1 339/5 356 | 10 000/40 000 | 10 000/40 000 | 10 000/40 000 | 10 000/40 000 |
| "Према" г. Горки | 123 342 | 10 000/4 | 7,2 | 8 889/35 556 | 2 889/8 356 | 1 700/6 800 | 1 700/6 800 | 1 700/6 800 | 1 700/6 800 |
| "Могилевстрой" | 174 656 | 10 000/4 | 31,8 | 55 618/222 472 | 3 223/12 892 | 17 465/69 880 | 17 465/69 880 | 17 465/69 880 | — |
| "Автомотосервис и торговля-1", г. Могилев | 53 704 | 5 000/2 | 14,0 | 7 500/15 000 | 1 500/3 000 | 1 500/3 000 | 1 500/3 000 | 1 500/3 000 | 1 500/3 000 |
| Минская область | | | | | | | | | |
| "Солигорскводстрой" | 272 200 | 10 000/4 | 7,0 | 19 103/76 412 | 3 903/15 612 | 3 800/15 200 | 3 800/15 200 | 3 800/15 200 | 3 800/15 200 |
| "Автотрансстрой", г. Молодечно | 70 543 | 10 000/4 | 8,0 | 5 665/22 660 | 1 133/4 532 | 1 133/4 532 | 1 133/4 532 | 1 133/4 532 | 1 133/4 532 |
| "Молодечностройкомплект" | 55 505 | 10 000/4 | 9,1 | 5 037/20 148 | 1 037/4 148 | 1 000/4 000 | 1 000/4 000 | 1 000/4 000 | 1 000/4 000 |
| "Строймехсервис", г. Жодино | 55 958 | 10 000/4 | 7,5 | 4 198/16 792 | 1 198/4 792 | 1 000/4 000 | 1 000/4 000 | 1 000/4 000 | — |
| З-д сборного железобетона, г. Борисов | 31 049 | 10 000/4 | 7,4 | 2 300/9 200 | 1 200/4 800 | 1 100/4 400 | — | — | — |
| Старобинское предприятие рабочего снабжения | 9 828 | 10 000/4 | 3,5 | 343/1 372 | 343/1 372 | — | — | — | — |
| "Светачек", г. Жодино | 790 529 | 10 000/4 | 5,0 | 39 526/158 104 | 9 526/38 104 | 7 500/30 000 | 7 500/30 000 | 7 500/30 000 | 7 500/30 000 |
| "Белхудоожерамика" г. п. Радославичи | 86 320 | 25 000/10 | 10,0 | 8 832/86 320 | 832/8 320 | 2 000/20 000 | 2 000/20 000 | 2 000/20 000 | 2 000/20 000 |
| "Вертикаль", г. Старые Дороги | 67 604 | 10 000/4 | 10,0 | 6 780/27 040 | 1 352/5 408 | 1 352/5 408 | 1 352/5 408 | 1 352/5 408 | 1 352/5 408 |
| Борисовский з-д автотракторного оборудования | 225 166 | 10 000/11 | 3,8 | 8 090/88 990 | 1 618/17 798 | 1 618/17 798 | 1 618/17 798 | 1 618/17 798 | 1 618/17 798 |
| "Белзепегавторнаб" | 20 454 | 10 000/4 | 10,0 | 2 046/8 184 | 882/2 728 | 882/2 728 | 882/2 728 | — | — |
| "Электромодуль", г. Молодечно | 561 832 | 5 000/2 | 10,0 | 56 183/112 366 | 4 183/8 366 | 13 000/26 000 | 13 000/26 000 | 13 000/26 000 | 13 000/26 000 |
| Гомельская область | | | | | | | | | |
| "Гомельобой" | 145 797 | 10 000/11 | 10,0 | 14 580/180 380 | 2 916/32 076 | 2 916/32 076 | 2 916/32 076 | 2 916/32 076 | 2 916/32 076 |
| Светлогорский целлюлозно-картонный комбинат | 1 212 077 | 5 000/2 | 10,0 | 119 500/239 000 | 23 900/47 800 | 23 900/47 800 | 23 900/47 800 | 23 900/47 800 | 23 900/47 800 |
| Мозырский завод сборного железобетона № 12 | 250 028 | 10 000/4 | 5,0 | 12 500/50 000 | 2 500/10 000 | 2 500/10 000 | 2 500/10 000 | 2 500/10 000 | 2 500/10 000 |
| Гродненская область | | | | | | | | | |
| "Мостовдрев" | 842 043 | 10 000/4 | 5,0 | 32 100/128 400 | 6 420/25 680 | 6 420/25 680 | 6 420/25 680 | 6 420/25 680 | 6 420/25 680 |
| "Гродноинтертранс" | 117 290 | 10 000/4 | 8,4 | 9 818/39 276 | 818/3 276 | 2 250/9 000 | 2 250/9 000 | 2 250/9 000 | 2 250/9 000 |
| Гродненский деревообрабатывающий комбинат | 62 219 | 10 000/4 | 10,0 | 6 221/24 884 | 2 211/884 | 1 500/6 000 | 1 500/6 000 | 1 500/6 000 | 1 500/6 000 |
| Гродненский комбинат строительных материалов | 158 880 | 50 000/20 | 5,0 | 7 944/158 880 | 994/18 880 | 1 750/35 000 | 1 750/35 000 | 1 750/35 000 | 1 750/35 000 |
| г. Минск | | | | | | | | | |
| 41 "Лесдревпром", г. Минск | 145 118 | 10 000/4 | 5,0 | 7 255/29 020 | 1 451/5 804 | 1 451/5 804 | 1 451/5 804 | 1 451/5 804 | 1 451/5 804 |

Конъюнктура и цены

Продукты животного происхождения, мелкооптовый оборот

Даже поверхностный анализ ценовых сводок показывает почти полное исчезновение из мелкооптового оборота свинины и говядины, что может означать лишь сокращение платежеспособного спроса на нее. Засилие березовской и оршанской тушенки, очевидно, показывает переориентацию продавцов на запасливых местных богачей или на покупателя из-за пределов РБ, прежде всего из России. Однако к такому уровню цен

тамошний покупатель еще не готов, очевидно, он "дойдет до кондиции" ближе к зиме. Выбор и количество прибалтийских рыбных консервов подтверждает ту географическую истину, что Таллин и Рига ближе Мурманска и Владивостока. А наличие предложений польского сала при отсутствии белорусского убеждает в обоснованности опасений нашего руководства относительно продовольственной безопасности страны.

| Усредненные цены предложения (Минск, 4.09 — 11.09.1995 г.) | |
|--|------------|
| Наименование | Цена (USD) |
| Консервы мясные | |
| "Говядина тушеная", 250 г, в/с, г. Береза | 1,33 |
| "Говядина тушеная", 330 г, 1 сорт, г. Орша | 0,92 |
| "Говядина тушеная", 330 г, в/с, г. Береза | 0,98 |
| "Говядина тушеная", 525 г, 1 сорт, г. Орша | 1,29 |
| "Говядина тушеная", 810 г, Польша | 1,7 |
| "Завтрак туриста", 325 г | 0,84 |
| "Завтрак туриста", 350 г | 0,87 |
| "Завтрак туриста", 525 г | 1,22 |
| "Курица тушеная", 1,5 кг, США | 27 |
| "Мясо птицы", 350 г | 0,76 |
| "Свинина тушеная", 500 г, г. Береза | 1,38 |
| "Свинина тушеная", 525 г, г. Орша | 1,78 |
| Мясная продукция | |
| Куры бройлерные, 1 категория РБ | 1,44/кг |
| Куры заморозочные, Дания | 1,65/кг |
| Сало без шкурки, Польша | 1,48/кг |
| Сало со шкуркой, Польша | 1,85/кг |

| | |
|--|---------|
| Окорочка индейки | 1,8/кг |
| Свинина, полутоп | 1,55/кг |
| Цыплята бройлерные, 1 кат. | 1,6/кг |
| Цыплята бройлерные, 2 кат. | 1,4/кг |
| Консервы рыбные | |
| "Килька в томатном соусе", 250 г, Прибалтика | 0,61 DM |
| "Паштет шпротный", 180 г, Эстония | 0,35 |
| "Печень минтая", 240 г | 1,54 |
| "Сайра в натуральном соку", 250 г, Россия | 1,3 |
| "Салака в масле", 175 г, Прибалтика | 0,73 DM |
| "Салака в масле", 250 г, Прибалтика | 0,62 |
| "Салака в масле", 250 г, Прибалтика | 0,52 |
| "Салака копченая", 180 г, Эстония | 0,49 |
| "Шпроты в масле", 160 г, Латвия | 0,55 |
| "Шпроты в масле", 160 г, Эстония | 0,53 |
| Молочная продукция | |
| Молоко сухое, 1,5% жирн. | 1,8/кг |
| Молоко сухое, 20% жирн. | 1,75/кг |
| Молоко сгущенное, 400 г | 0,5/кг |
| Сливки сухие 200 г | 1,44 |
| Сыр "Сулугуни", Грузия | 2,5/кг |

Сложнотехнические товары, розница

На рынке сложнотехнической техники в августе, как и все пять последних месяцев, продолжался "мертвый сезон". Стоит отметить лишь очередное подорожание (вслед за удешевлением в июле) продукции Минского завода холодильников. За компанию с холодильниками (вероятно, в преддверии зимы) подорожали и электрокипятильники.

| Динамика цен в розничной торговле г. Минска в тыс. руб. (USD) | | 18.01.95 г. | | 12.08.95 г. | | 09.09.95 г. | | Изменение цен в % | |
|---|----------|-------------|---------------|-------------|-----------|-------------|-----|-------------------|----------|
| Наименование товара | | тыс. руб. | USD | тыс. руб. | USD | тыс. руб. | USD | 09.09.95 | 18.01.95 |
| Телевизор "Горизонт 51ТЦ 418Д" | 2 700 | 234,78 | 3 100 | 270 | 3 250 | 282,61 | 5 | 20 | |
| Телевизор "Горизонт 61ТЦ 610И" | 3 275,9 | 284,95 | 3 600 | 313 | 3 600 | 313,04 | — | 10 | |
| Миниглод "Гродно-304" | — | — | 729,5 | 63,43 | 729,5 | 63,43 | — | — | |
| Холодильник "Минск-126-1" | 2 904 | 252,52 | 3 641 | 334 | 4 358,5 | 379 | 13 | 50 | |
| Холодильник "Минск-130-3М" | 4 354 | 378,61 | 4 128,5 | 359 | 4 899 | 426 | 18 | 13 | |
| Холодильник "Минск-215М-1М" | 3 029 | 263,39 | 3 118,5 | 312 | 3 966,5 | 344,91 | 27 | 31 | |
| Морозильник "Минск-131" | 2 900 | 252,17 | 3 335 | 290 | 3 806,5 | 331 | 14 | 31 | |
| Стиральная машина "Мара" | 288 | 24,87 | 788,8 | 66,9 | 873,3 | 75,94 | 14 | 205 | |
| Швейная машина "Чайка-143" | 1 225,9 | 106,6 | — | — | 2 080 | 180,87 | — | 70 | |
| Печь СВЧ "Плутон" (Москва) | 1 705,98 | 148,34 | 2 795 | 243 | — | — | — | — | |
| Эл. миксер "Вихрь" | 134,5 | 11,7 | 226,75-284,2 | — | 284,2 | 24,71 | — | 111 | |
| Эл. миксер "МРВ-1Е" | 193 557 | 16,83 | 451 | 39,2 | 451 | 39,22 | — | 133 | |
| Кофемолка | 41,6 | 3,62 | 144 | 12,5 | 144 | 12,52 | — | 246 | |
| Кофеварка | — | — | 270-367,5 | 32 | 367,5 | 31,96 | — | — | |
| Соковыжималка "Садовая" | 198,3 | 17,07 | 442,25 | 38,4 | 442 | 38,43 | — | 125 | |
| Эл. гриль | 683 4 | 59 43 | 1 155,1 | 100,44 | 1 155,1 | 100,44 | — | 99 | |
| Эл. плитка 1-конф. | 109,4 | 9,53 | 169 95-187,45 | 16 | 169,95 | 14,78 | — | 55 | |
| Эл. плитка 2-конф. | 213,4 | 18 56 | 265,1 | 23 | 265,1 | 23 05 | — | 24 | |
| Эл. кипятильник 0 5 Вт | 12,7 | 1,1 | — | — | 22 4 | 1 95 | — | 76 | |
| Эл. кипятильник 1 2 Вт | 24,5 | 2,13 | 43 98 | 3,8 | 51,7 | 4 50 | 17 | 111 | |
| Эл. дрель | 485,875 | 42 25 | 800-1 200 | 104 | 800-1 200 | 104 | — | 85 | |
| Эл. утюг ("Белвар") | 110 | 9,57 | 118,5-219 8 | 19 | 219,8 | 19,11 | — | 100 | |
| Эл. утюг (Гомель) | 53,55 | 4,66 | 117,8 | 10,2 | 117,8 | 10,24 | — | 120 | |
| Эл.машинка без шинковки | 205,979 | 17,91 | 384,72 | 33,45 | 384,72 | 33,45 | — | 87 | |
| Пылесос "Автоматик-2000" | 2 060 | 180,87 | 1 900 | 165 | 1 900 | 165,22 | — | 9 | |
| Фотоаппарат "Эпикон-35 CM" | 109,8 | 9,52 | — | — | 112,5 | 9,78 | — | 3 | |
| Фотоаппарат "Зенит ЕТ" с объективом "Гелиос-44" | 300,429 | 26,12 | 393,3 | 34,2 | 535 | 46,52 | 38 | 78 | |
| Часы наручные "Электроника" | 18-28 | 2,43 | 40-80,2 | 8,97 | 40-88 | 7,48 | 7 | 207 | |
| Часы кварц. "Луч" жен. | 26-60 | 5,22 | 56-205,8 | 17,9 | 205,8 | 17,9 | — | 190 | |
| Часы механ. "Луч" жен. | 37-60 | 5,22 | 49-150,8 | 13,11 | 150,8 | 13,11 | — | 113 | |
| Часы будильник эл. Механические "Слава" | 27,95 | 2,43 | 81-89,6 | 7,8 | 75,6 | 6,57 | -11 | 205 | |
| Часы будильник механические "Слава" | 40,5 | 3,52 | 86,1 | 7,5 | 77,6 | 6,75 | -10 | 91 | |

Автомобили:

Новое подорожание вместо новых моделей

(Продолжение. Начало в №№ 30, 32-34).

Общие черты дизайна

Почти столетний опыт автомобилестроения в ведущих промышленно-развитых странах мира позволяет специалистам утверждать, что уровень развития автомобильной промышленности в концентрированном виде отражает общий уровень развития экономики той или иной страны. Недаром табель о рангах автомобильных держав мира практически совпадает с их ранжированием по совокупной экономической мощи.

Заложенная еще Генри Фордом (старшим), ориентация на массового покупателя превратила автомобиль из предмета роскоши в повседневное средство передвижения, доступное как эксплуататорам, так и эксплуатируемым, и открыла колоссальный рынок, стимулирующий всю экономику.

Последовавший за этим приток капиталов в автомобилестроение положил начало жесточайшей конкуренции производителей, обеспечившей превращение этой отрасли в активного потребителя последних достижений науки и передовых технологий.

Естественно, что на страны, выпавшие из поля действия рыночных законов, и, в первую очередь, на Советский Союз эти тенденции не распространялись. Сколько и каких автомобилей производить, кому и за сколько их покупать, решали наверху. В этих условиях таким классом чуждым понятиям, как маркетинг, дизайн и, тем более, конкуренция, не осталось места.

Из всех свойств автомобиля главным стала считаться его способность хотя бы к минимальному передвижению. Модели не только грузовых, но и легковых автомобилей выпускались по 20 и более лет. Работа целых поколений конструкторов сводилась к модернизации этих "вечных" машин. Когда же возникала, хотя и редко, потребность в постановке на конвейер очередной (не новой, а именно очередной) базовой модели, во многих случаях в качестве прототипа брали отработавшие и освоившие в производстве автомобили зарубежных фирм. А так как даже официальное летоисчисление советского автомобилестроения ведется от модели "Фиат-15тер" образца 1913 г., выпускавшейся у нас под именем АМО-Ф-15 на московском заводе АМО (ныне АО "АМО-ЗИЛ") с 1924 г., то такая практика никогда не смущала.

Справедливости ради следует сказать, что эти первые и, заметим, вполне оправданные, шаги новой отрасли (как и покупки завода и ряда моделей автомобилей для производства у американского дядюшки Форда) были вполне законными. Зато в дальнейшем соблюдать буржуазные авторские права никто особенно не старался. Вскоре после второй мировой войны на базе оборудования, вывезенного из Германии, в Москве был создан завод малолитражных автомобилей — МЗМА (позже АЗЛК, а ныне АО "Москвич"), на конвейер которого под маркой "Москвич-400/401" был поставлен "Опель-Кадет" 1938 г. В 50-60-х годах его заменил "Москвич-402", состоявший в близком родстве с английским "Стандартом". А в формах кузова модели 2141, поставленной на конвейер в 1986 г., эксперты почти единогласно опознали "Симку-1307/1308", снятую французами с производства в 1979 г.

Как ни странно, в этом контексте можно упомянуть и Волжский автомобильный завод, вполне легально купленный у итальянцев. Естественно, что ВАЗы, вплоть до 7-й модели, "поимят" своего предка — "Фиат-124", но почему "Ока" так откровенно смахивает на "Дайхатсу — Кюоре", выпускающуюся в Японии с 1980 по 1995 год, — это загадка. Кстати, конвейер в Тольятти заработал после 1970 г., а "Фиат-124" блистал в Европе в 1966 г.

Да что говорить о гигантах, когда и горбатый "Запорожец-965" был подобен, хотя и жалким, "Фиата-600", а его силовая установка — ухищренным вариантом двигателя "Фольксвагена". Правда, к 1968 г. симпатии поменялись, и в формах модели 966/968 уже

угадывался немецкий НСУ "Приц" (снятый в 1967 г. с производства), а двигатель впитал достижения фирмы "Рено" прошлых лет... Подобные примеры можно множить...

Конечно, такое, мягко скажем, заимствование давало известную экономическую выгоду, но неотвратимо вело к нарастающему отставанию научно-технического уровня отечественного автомобилестроения от мирового уровня и к хроническому дефициту людей, умеющих задумывать, разрабатывать и осваивать в производстве новые автомобили. В результате даже новаторские по замыслу машины десятилетиями доводились до серии, да так и поступали в производство с серьезными конструкторскими недоработками. А о качестве и, тем более, о комфорте лучше помолчим.

Поэтому когда в пределы бывшего СССР поступал рынок, это было подобно грому небесному, предвещающему неотвратимую гибель дряхлой автомобильной империи. К такому выводу приходишь неизбежно, сравнив качество "их" и нашей продукции.

Даже если взять "ВАЗ-2110", который только грозит появиться в будущем году, то из всего "джентльменского" набора современных автомобилей у этой модели все более-менее в порядке только с двигателем, остальное находится на уровне "доисторических" моделей. Зато впечатляет совершенно новая цена — 20 тыс. USD. За эти деньги уже можно купить настоящий западный автомобиль.

Несколько лучше выглядит "Авто-ЗАЗ" со своей моделью "ЗАЗ-1103", завершающей семейство "ЗАЗ-1102" ("ЗАЗ-1102-10", "ЗАЗ-1102-01010", "ЗАЗ-1105", "ЗАЗ-1105-50"). Однако технический уровень его поставщиков не позволяет достигнуть мирового уровня на одном отдельно взятом предприятии.

К настоящему моменту дела складываются так, что отечественные автозаводы со скоростью, пропорциональной динамике цен на их продукцию, теряют покупателя. Основная масса населения уже не способна купить автомобиль, а те, кто в состоянии приобрести хоть какой-то, все чаще свой выбор останавливают на иномарках, пусть даже очень подержанных.

Агония может продлиться еще некоторое время, но в принципе результат предсказуем. Если не найдутся иностранные инвесторы. Как это ни горько для сердца патриота, ожидать в ближайшее время появления автомобилей мирового класса разработки стран СНГ не приходится. При существующем техническом отставании затраты на создание собственной конструкции таковы, что тиражирование добротных зарубежных моделей остается единственной альтернативой для желающих выжить, о чем свидетельствует реальная практика большинства российских автозаводов, держателем на плаву (см. разделы данной публикации в № 32-34).

В этом же направлении действуют и на Украине Незбывственная Ivesco, входящая в концерн FIAT, и Кременчугский автозавод — "КрАЗ" (Полтавская область) подписали учредительские документы СП по производству малотоннажных грузовых автомобилей. В уставном капитале (40 млн. USD) соучредителям принадлежит по 35%, остальные 30% должен внести ЕБРР. На первых порах в Кременчуге из итальянских комплектующих будут собирать машины семейства Turbo Daily

грузоподъемностью 1,8-2 тонны: бортовые грузовики, фургоны, микроавтобусы и спецавтомобили для медицины и милиции. Опытная партия автомобилей совместного производства из 20 штук была реализована по цене около 18 тыс. USD. До конца 1995 г. предполагается собрать еще 50 машин, а в 1996 г. — уже несколько тысяч. К 2000 г. они на 90% будут собираться из деталей местного производства.

Имеются сведения, что АО "Авто-ЗАЗ" и южнокорейская фирма Daewoo рассматривают возможность совместного выпуска автомобилей среднего класса. И это при том, что в 1994 г. "Таврия" признана самым покупаемым автомобилем СНГ и России (цена в 3.000 USD позволяет пока удерживать позиции).

Что касается создания новых автомобильных заводов, то абсолютно все проекты предусматривают иностранное участие. Недавно правительство РФ одобрило проект создания на базе площадки Елабужского автомобильного завода СП с участием General Motors по выпуску 50 тыс. легковых автомобилей среднего класса в год, из которых 30% пойдет на внешний рынок. В течение ближайших 5 лет предусматривается расширение мощностей предприятия до 300 тыс. машин ежегодно с постепенным освоением производства двигателей, шасси, комплектующих. Общая стоимость проекта оценивается в 1,5 млрд. USD. Привлечение 50% средств на первом этапе должна обеспечить General Motors.

Кроме того, ПО "ЕлАЗ" намерено продолжить контакты с зарубежными партнерами по выбору модели автомобиля особо малого класса для серийного производства в Елабуге.

Ассоциация предприятий автомобилестроения Узбекистана "Узавтосаноат", учредившая на паритетных началах с южнокорейской Daewoo СП по строительству автозавода в Асаке (Андижанская область) принимает решительные меры для привлечения инвестиций (около 200 млн. USD) в производство необходимых комплектующих на базе машиностроительных предприятий Узбекистана, стран Центральной Азии и России. Переговоры о создании СП по производству комплектующих ведутся также с фирмами Германии, Голландии, Чехии, Турции, Малайзии. Всего предполагается создать около 100 таких предприятий. Уже в 1996 г. намечается выпустить 26 тыс. автомобилей, состоящих пока на 80% из южнокорейских деталей. К 2000 г. объем выпуска должен вырасти до 200 тыс. в год, а самообеспечение узлами и деталями — до 70%. Планируется выпустить легковой автомобиль Tiko, микроавтобус Damas и грузовик Labr на 550 кг груза "Узавтосаноат" совместно с Daewoo создаст одновременно дилерскую сеть для автомобилей, которые будут выпускаться в Асаке. Правительство Узбекистана с целью поддержки этого проекта, имеющего большое значение для экономики страны, объявило о предоставлении всем инвесторам гарантии на вложенный капитал и приоритетного права на конвертацию и вывод дивидендов. Кроме того, инвесторам предоставляются свободные площади местных предприятий с готовой инфраструктурой. СП, производящие комплектующие для автозавода, освобождаются от всех видов налогов на 5 лет.

Почему-то только в Беларусь иностранные инвесторы не спешат.

Александр АЛЕСИН.

Вектор спроса

За неделю (с 3 по 8 сентября) в справочную службу поступило около 14.620 телефонных запросов о покупке товаров.

По товарным группам они распределились следующим образом: Продукты питания..... 31% Строительные материалы..... 16%

Спиртные напитки, сигареты..... 10% Металлопродукция..... 9% Автотехника и запчасти..... 7% Бытовая техника..... 6% Прочие товары..... 21% В течение недели значительно увеличился интерес к металлопродукции и оргтехнике. Судя по возрастающему количеству соответствующих звонков, в ближайшее время станет больше клиентов у фирм, занимающихся

пейджерной связью. Лидирующее положение по количеству запросов занимают (в % от общего числа): Водка..... 3,20 Консервы мясные..... 2,84 Доска..... 2,74 Сахар..... 2,52 Трубы..... 2,52 В число наиболее спрашиваемых товаров также вошли: Консервы рыбные..... 2,30 Сигареты..... 2,22 Овощи..... 1,9

Мука..... 1,8 Масло растительное..... 1,68 Автозапчасти..... 1,64 Спирт..... 1,62 Тара..... 1,54 Фрукты..... 1,48 Шифер..... 1,42 Настойка..... 1,42 Автомобили грузовые..... 1,42 Стиральный порошок..... 1,4 ДВП, ДСП..... 1,4 Молоко сгущенное..... 1,34 Краска..... 1,32

В меню предлагаются принципы

Параллели



Борьба нынешних властей со всякого рода торговыми посредниками имеет для большинства граждан Беларуси пока что одно видимое следствие: быстрое подорожание важнейших видов продовольствия. Еще одним результатом может стать исчезновение их с прилавков магазинов, по крайней мере, государственных.

Власти, похоже, хотят заставить белорусов работать исключительно ради того, чтобы есть. Сахар у нас стоит кое-где уже 11.000 рублей — почти доллар. На Лондонской бирже он продается по 0,34 USD. Даже с учетом всех торговых надбавок и накруток, кстати, никак не ограничиваемых правительством, лондонские домохозяйки все равно имеют возможность приобрести его намного дешевле своих белорусских товаров. По другим продуктам ситуация аналогичная. Подсолнечное масло в Минске стоит 25-28 тыс. руб./л (2,17-2,43 USD), куры — 28.200 руб./кг (2,45 USD), говяжья вырезка — 47.400 руб./кг (4,12 USD) и т. д.

А ведь еще не "заработала" норма НДС на импортные товары, в соответствии с Указом от 15.08.95 г. № 300! Последствия от принятия российских правил игры во внешнеэкономической деятельности, как и предсказывал "БР" еще в апреле, оказываются самыми неблагоприятными для белорусских потребителей.

Нет мировых цен, как и нет мировых уровней зарплат. Есть цивилизованное соотношение этих величин. Между тем среднемесячная зарплата рабочих и служащих за июль в РБ составила 893.212 рублей (77,7 USD), в Англии — около 2.000 USD (23.000.000 BRB).

Хорошо, не будем брать Англию, идущую прямой дорогой капитализма и никогда не ставившей смелых экономических экспериментов надобные строительства рыночного или любого другого социализма. Обратимся к опыту наших соседей и недавних друзей по соцлагерю, тоже проводивших реформы, только в более цивилизованном, классическом варианте.

Что же могут купить белорусские и польские рабочие и служащие на свою июньскую зарплату (соответственно 77,7 и 280 USD)? Цены в торговле приведены на 25.08.95 г. в г. Минске (далеко не самый дорогой город в республике) и в г. Познани (далеко не самый дешевый город в Польше). При пересчете розничных цен в доллары приняты курсы 11.500 BRB и — 2,45 злотых за 1 USD. Не забудем также, что в Польше хорошо развита мелкооптовая торговля, и в Познани на рынке можно купить любой продукт по це-

нам на 10-20% ниже розничных.

| Наименование товара | Ед. изм. | Средняя цена в торговле за ед. | | К-во на среднюю зарплату | |
|-------------------------------------|----------|--------------------------------|--------------------|--------------------------|--------------------|
| | | Беларусь, г. Минск | Польша, г. Познань | Беларусь, г. Минск | Польша, г. Познань |
| Хлеб черный | кг | 0,15 | 0,41 | 518 | 682,9 |
| Хлеб белый | кг | 0,29 | 0,51 | 267,9 | 549,0 |
| Картофель | кг | 0,17 | 0,16 | 467,0 | 1.750,0 |
| Пух репчатый | кг | 0,43 | 0,40 | 180,7 | 700,0 |
| Калупа | кг | 0,16 | 0,20 | 485,6 | 1.400,0 |
| Яблоки | кг | 0,43 | 0,40 | 180,7 | 700,0 |
| Крупа пшено | кг | 0,39 | 0,62 | 199,2 | 341,5 |
| Крупа гречневая | кг | 0,68 | 1,87 | 114,3 | 187,7 |
| Рис | кг | 0,79 | 1,41 | 98,4 | 198,6 |
| Сахар | кг | 0,76 | 0,76 | 102,2 | 368,4 |
| Яйца категории "Д" | 10 шт | 0,68 | 0,62 | 114,3 | 341,5 |
| Масло оливковое | кг | 2,50 | 3,10 | 31,1 | 90,3 |
| Масло подсолнечное | л | 1,74 | 1,83 | 44,7 | 183,0 |
| Куры потрошенные, 1 кг | кг | 2,15 | 2,04 | 36,1 | 137,2 |
| Говядина, 1 кг | кг | 2,42 | 2,86 | 32,1 | 97,9 |
| Свинина | кг | 2,40 | 3,24 | 32,4 | 86,4 |
| Сыр твердый | кг | 3,17 | 4,08 | 24,5 | 68,6 |
| Колбаса вареная в/с | кг | 2,80 | 3,06 | 27,8 | 91,5 |
| Колбаса копченая (минимальная цена) | кг | 3,39 | 2,78 | 22,9 | 100,7 |
| Ветчина | кг | 5,85 | 4,65 | 13,8 | 60,2 |
| Сигареты с фильтром типа "Орбита" | пачка | 0,35 | 0,60 | 222,0 | 466,7 |
| Банки типа АИ-92 | л | 0,26 | 0,51 | 298,8 | 549,0 |

* Вырезка без костей.

О такой напаст, как дефицит, поляки и думать забыли. Наш же госрынок в преддверии зимы запросто может оказаться полупустым. Запасы сахара, например, в стране составляли на 1.08.94 г. 12,0 тыс. т, на 1.07.95 г. — 8,7 тыс. т, на 1.08.95 г. — 3,9 тыс. т — по 380 граммов на человека! Тают запасы и большинства других видов

продовольствия. Стоило исчезнуть с наших рынков украинским "челюлкам" с подсолнечным маслом, и цена сразу подскочила в полтора раза, а в магазинах его зачастую просто нет.

При нормальном функционировании рыночного механизма такими "мелочами", как обеспечение населения продовольствием, государство вообще не занимается (если, конечно, не случилось землетрясение или не началась война). С проколом народа прекрасно справляются соответствующие структуры любых форм собственности. Забота правительства — создать для их работы необходимые экономические, правовые и прочие условия. Наше же молодое государство, словно малый ребенок, все тянет к себе, и поэтому свои основные функции выполняет из рук воплохо. До сих пор не создано правовое поле для нормальной торговой деятельности, нестабильны ставки таможенных пошлин, сохраняется фискальная система налогообложения, необходимость самого существования коммерческих структур постоянно ставится под сомнение, отношения органов исполнительной власти к "так называемым коммерческим предприятиям" зачастую просто оскорбительно, а контролирующие органы объявили многими из них настоящую войну.

Каков же результат такой политики? На продовольственном рынке госторговля скоро, похоже, останется в гордом одиночестве. Верность принципам рыночного социализма тем самым будет блестяще доказана еще раз. Жаль только, что принципы эти нельзя употребить вместо масла и сахара.

Семен ДРЕЙЗЕНШТОК,
член Экономического совета БКП.

| Реализация некоторых продовольственных товаров в РБ | | |
|---|---------------------|-----------------------|
| Наименование товара | Изменение цен в % | |
| | январь-июль 1995 г. | к январю-июлю 1994 г. |
| Сахар | 60 | |
| Масло животное | 67 | |
| Х/Б ткани | 34 | |
| Радиоприемники | 44 | |
| Телевизоры | 53 | |
| Водка и вино-водочные изделия | 80 | |
| Пиво | 87 | |

РС-ориентир

Капитализм — это учет плюс...

Выбор логической модели автоматизированной подсистемы управления отгрузкой и реализацией, в соответствии с которой процесс сбыта продукции (товаров) рассматривается как последовательность взаимосвязанных этапов реализации сделки, определяется и принципы построения логической базы данных.

Описывая сделку хотя бы в наиболее общих чертах, необходимо указать ее следующие характеристики: реквизиты покупателя и продавца; номенклатуру, количество и цену реализуемой продукции как по платежным документам, так и по документам отгрузки; порядок и сроки оплаты по счету и фактически; способ транспортировки и базис поставки; дату отгрузки по счет-фактуре и фактически; общую сумму сделки с учетом базиса поставки и других условий поставки.

Вышеперечисленные данные можно условно разделить на две группы, которым соответствуют два вида логических файлов: описания объектов и описания связей между ними.

В описаниях связей объекты чаще всего представлены своими идентификаторами (номенклатурным номером или обозначением), а не качественными характеристиками. В ряде случаев отношения между объектами могут быть выражены количественно. Спецификация к договору или к счет-фактуре, накладная на отпуск и т. п. являются классическими примерами описания связей поставщика, покупателя или покупателя с продукцией, подлежащей оплате и (или) отгрузке.

Описания объектов содержат, во-первых, формальные идентификаторы, во-вторых, характе-

ристики различных свойств и качества объектов. Примером таких описаний являются реквизиты покупателя и технические данные продукции.

В описаниях объектов могут входить ссылки, указывающие на отношения данного объекта с другими. Например, указание в реквизитах покупателя наименования и кода железнодорожной станции доставки груза или отделения банка, в котором находится расчетный счет покупателя. Причем можно представить ситуацию, когда имеется отдельное подробное описание станции или банка, о которых идет речь. В таком случае эти описания играют подчиненную роль по отношению к описанию покупателя.

Итак, логический файл описания покупателя может содержать следующие реквизиты: уникальный внутрисистемный идентификатор; код (в соответствии с принятой системой классификации); признак (код или индекс) принадлежности к государству, региону или административно-территориальной единице; подробное наименование и почтовый адрес.

Так как доставка грузов покупателю может осуществляться различными видами транспорта, то описания способов доставки лучше вынести в отдельный файл, содержащий идентификатор покупателя, код и наименование станции (пункта) назначения для каж-

дого вида транспорта.

Аналогичным образом следует поступить при наличии у покупателя нескольких счетов в различных банках. Если покупатель, грузополучатель и плательщик — разные хозяйствующие субъекты, то описание каждого из них делается отдельно.

При необходимости в отдельный файл можно также вынести перечень реквизитов связи покупателя: виды связи (телефон, телефакс, телекс и т. д.), номера, позывные или фамилии абонентов.

Файл описания продукции или номенклатурный справочник может включать: уникальный внутрисистемный идентификатор; код или номенклатурный номер (в соответствии с принятой системой классификации); подробное наименование или обозначение; признак принадлежности к укрупненной номенклатурной группе.

При необходимости подробного описания потребительских свойств продукции или товаров (артикул, размер, модель, цвет, материал и т. п.) наиболее рациональным является выделение этих характеристик в отдельный файл с установлением необходимых связей в виде ссылок на номенклатурный справочник.

Так как на товар устанавливается несколько видов цен, определяются различные сроки их действия и в расчетах могут использоваться различные денежные единицы, оправданным является создание отдельного файла или справочника цен, где для каждого изделия указывается весь перечень применяемых цен в соответствующих денежных единицах.

Документы, оформляемые в процессе реализации сделок, можно отображать в нескольких

файлах базы данных. Файл, содержащий обобщенную характеристику документа или его заголовочную часть, будет содержать: вид, номер, основание и дату оформления документа; данные о покупателе, плательщике и грузополучателе (если это разные организации); признак операции (предъявление счета к оплате, оплата или отгрузка); сумму по документу и ссылку на сделку, этап которой задоконфигурирован.

Файл спецификации к документу представляет собой перечень реализуемой по операции продукции с указанием ее количества и стоимости.

Файл элементов суммы по документу, кроме стоимости продукции (товаров), включает стоимость отдельной упаковки (тары), надбавки (скидки), транспортный тариф, НДС и другие элементы, из которых складывается сумма по данной операции.

Файл сделок связывает этапы их реализации (операции) между собой и с первичными документами.

В карточке содержится перечень сделок покупателя с указанием их состояния в разрезе операций.

Кроме этих файлов, которые можно характеризовать как основные, база данных включает файлы краткого описания объектов (кодификаторы), состоящие из идентификатора (кода) и текстовой характеристики. На физическом уровне они могут быть объединены в один или несколько файлов одинаковой структуры.

Александр АЛЕСИН,
"Белорусский рынок",
Рустем САБИТОВ,
фирма "Профит".

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров

(Продолжение.
Начало в №№ 16, 19, 28,
30, 33).

Статья 51

1) Если продавец поставяет только часть товара или если только часть поставленного товара соответствует договору, положения статьи 46-50 применяются в отношении недостающей части или части, не соответствующей договору.

2) Покупатель может заявить о расторжении договора в целом только в том случае, если частичное неисполнение или частичное несоответствие товара договору составляет существенное нарушение договора.

Статья 52

1) Если продавец поставяет товар до установленной даты, покупатель может принять поставку или отказаться от ее принятия.

2) Если продавец поставяет большее количество товаров, чем предусмотрено договором, покупатель может принять поставку или отказаться от принятия поставки излишнего количества. Если покупатель принимает поставку всего или части излишнего количества, он должен уплатить за него по договорной ставке.

Глава III. Обязательства покупателя

Статья 53

Покупатель обязан уплатить цену за товар и принять поставку товара в соответствии с требованиями договора и настоящей Конвенции.

Раздел I. Уплата цены

Статья 54

Обязательство покупателя уплатить цену включает принятие таких мер и соблюдение таких формальностей, которые могут потребоваться, согласно договору или согласно законам и предписаниям, для того чтобы сделать возможным осуществление платежа.

Статья 55

В тех случаях, когда договор был юридически действительным образом заключен, но в нем прямо или косвенно не устанавливается цена или не предусматривается порядок ее определения, считается, что стороны, при отсутствии какого-либо указания об ином, подразумевают ссылку на цену, которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли.

Статья 56

Если цена установлена в зависимости от веса товара, то в случае сомнения она определяется по весу нетто.

Статья 57

1) Если покупатель не обязан уплатить цену в каком-либо ином определенном месте, он должен уплатить ее продавцу.

а) в месте нахождения коммерческого предприятия продавца; или
б) если платеж должен быть произведен против передачи товара или документов — в месте их передачи.

2) Увеличение расходов по осуществлению платежа, вызванное изменением после заключения договора местонахождения коммерческого предприятия продавца, отнесется на счет продавца.

Статья 58

1) Если покупатель не обязан уплатить цену в какой-либо иной конкретный срок, он должен уплатить ее, когда продавец, в соответствии с договором и настоящей Конвенцией, передает либо сам товар, либо товарораспорядительные документы в распоряжение покупателя. Продавец может обусловить передачу товара или документов осуществлением такого платежа.

2) Если договор предусматривает перевозку товара, продавец может отправить его на условиях, в силу которых товар или товарораспорядительные документы не будут переданы покупателю иначе, как против уплаты цены.

3) Покупатель не обязан уплативать цену до тех пор, пока у него не появится возможность осмотреть товар, за исключением случаев, когда согласованный сторонами порядок поставки или платежа

несовместим с ожиданием по явления такой возможности.

Статья 59

Покупатель обязан уплатить цену в день, который установлен или может быть определен, согласно договору и настоящей Конвенции, без необходимости какого-либо запроса или выполнения каких-либо формальностей со стороны продавца.

Раздел II. Принятие поставки

Статья 60

Обязанность покупателя принять поставку заключается

а) в совершении им всех таких действий, которые можно было разумно ожидать от него, для того чтобы позволить продавцу осуществить поставку; и
б) в принятии товара.

Раздел III. Средства правовой защиты в случае нарушения договора покупателем

Статья 61

1) Если покупатель не исполняет какого-либо из своих обязательств по договору или по настоящей Конвенции, продавец может

а) осуществить права, предусмотренные в статьях 62-65;
б) потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в статьях 74-77.

2) Осуществление продавцом своего права на другие средства правовой защиты не лишает его права требовать возмещения убытков.

3) Никакая отсрочка не может быть предоставлена покупателю судом или арбитражем, если продавец прибегает к какому-либо средству правовой защиты от нарушения договора.

Статья 62

Продавец может потребовать от покупателя уплаты цены, принятия поставки или исполнения им других обязательств, если только продавец не прибег к средству правовой защиты, не совместимому с таким требованием.

Статья 63

1) Продавец может установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения покупателем своих обязательств.

2) За исключением случаев, когда продавец получил извещение от покупателя о том, что он не осуществит исполнения в течение установленного таким образом срока, продавец не может в течение этого срока прибегать к каким-либо средствам правовой защиты от нарушения договора. Продавец, однако, не лишается тем самым права требовать возмещения убытков за просрочку в исполнении.

Статья 64

1) Продавец может заявить о расторжении договора

а) если неисполнение покупателем любого из его обязательств по договору или по настоящей Конвенции составляет существенное нарушение договора, или
б) если покупатель не исполняет в течение дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии с пунктом 1 статьи 63, своего обязательства уплатить цену или принять поставку товара, или заявляет о том, что он не сделает этого в течение установленного таким образом срока.

2) Однако в случаях, когда покупатель уплатил цену, продавец утрачивает право заявить о расторжении договора, если он не делает этого

а) в отношении просрочки исполнения со стороны покупателя — до того как продавец узнал о состоявшемся исполнении, или
б) в отношении любого другого нарушения договора помимо просрочки в исполнении — в течение разумного срока.

3) После того как он узнал, или должен был узнать о таком нарушении; или
4) после истечения дополнительного срока, установленного с пунктом 1 статьи 63, или после того как покупатель заявил, что не исполнит своих обязательств в течение такого дополнительного срока.

(Продолжение следует).

[illegible][illegible]

| МОДЕЛЬ | ОТРАНИ | СР. ЦЕНА | ИМД | ПРОДАВЕЦ | ТЕЛ. |
|---|---------|----------|--------|-------------------|--------|
| 24. КАБЕЛЬ | | | | | |
| 3M 50 Ohm Coaxial Cable | кабель | 12 | 2,5 | ЛИММЕНС БЕЛЛАШ | 266761 |
| 3M 50 Ohm Coaxial Cable | кабель | 12 | 2,5 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M 50 Ohm Coaxial Cable | кабель | 12 | 2,5 | БЕЛСООТ ПРОГРАММА | 266761 |
| 3M 50 Ohm Coaxial Cable | кабель | 12 | 2,5 | БЕЛСООТ ПРОГРАММА | 266761 |
| 3M 50 Ohm Coaxial Cable | кабель | 12 | 2,5 | БЕЛСООТ ПРОГРАММА | 266761 |
| 25. ЗАЩИТНЫЕ ФИЛЬТРЫ | | | | | |
| 3M Anti Radiation 14" | стекло | 12 | 80/140 | ЛИММЕНС | 266761 |
| 3M Anti Radiation 14" | стекло | 12 | 80/140 | ЛИММЕНС | 266761 |
| 3M Anti Radiation 14" | стекло | 12 | 80/140 | ЛИММЕНС | 266761 |
| 3M Anti Radiation 14" | стекло | 12 | 80/140 | ЛИММЕНС | 266761 |
| 3M Anti Radiation 14" | стекло | 12 | 80/140 | ЛИММЕНС | 266761 |
| 26. МАНИПУЛЯТОРЫ И КОВРИКИ | | | | | |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 27. АКСЕССУАРЫ | | | | | |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 28. ДИСКЕТЫ | | | | | |
| 3M 3.5" 1.44 MB | дискета | 12 | 10 | ЛИММЕНС | 266761 |
| 3M 3.5" 1.44 MB | дискета | 12 | 10 | ЛИММЕНС | 266761 |
| 3M 3.5" 1.44 MB | дискета | 12 | 10 | ЛИММЕНС | 266761 |
| 3M 3.5" 1.44 MB | дискета | 12 | 10 | ЛИММЕНС | 266761 |
| 3M 3.5" 1.44 MB | дискета | 12 | 10 | ЛИММЕНС | 266761 |
| 29. СПЕЦИАЛЬНОЕ АППАРАТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ | | | | | |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 30. НАСТОЯЩАЯ СТУДИЯ ВИДЕОМОНТАЖА | | | | | |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 31. ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ | | | | | |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 32. НАСТОЯЩИЕ ИЗДАТЕЛЬСКИЕ СИСТЕМЫ | | | | | |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |
| 3M Mouse | мышь | 12 | 49 | ФОРТНОКС | 266761 |

[illegible]

| | | | | |
|---|--|----------|-------------|--------|
| Кресла для офиса 6 шт. | | 20/49 | ГОРИЗОНТАЛЬ | 388501 |
| Кухня CITIERO Milano | | | ТАЛИО АТ | 204306 |
| Обивочная ткань, Германия, 200 видов | | | Ори вышивки | 502409 |
| Оборудование для бирсы и майлэсса ARREDO QUE | | | ТАЛИО АТ | 687347 |
| Пистолет маркировочный I 2 и стропные раскладные бумага | | | БИ | 7682-3 |
| Столы для офиса, черные натуральные | | от 48 | 2РКО | 646467 |
| Столы компьютерные 4 шт. | | 63/59 | ГОРИЗОНТАЛЬ | 388501 |
| Столы рабочие 3 шт. | | 51/391 | ГОРИЗОНТАЛЬ | 388501 |
| Торгового экспозиционного оборудования для магазинов, выставок | | | БОКС | 795266 |
| Три софы нагнетатель, 21 шт. | | 15/87 | ГОРИЗОНТАЛЬ | 388501 |
| Универсальный пистолет | | 20 | НОВЫЙ ВЕК | 660122 |
| Защитное покрытие для заклеивания шпакли - хворобов и другой тары | | | ТАЛИО АТ | 204409 |
| Холодильные прилавки для мяа изделий SURFRIGO | | от 110 | ГОРИЗОНТАЛЬ | 388501 |
| Шкаф секционный, 3 мэд, варианты | | | | 660122 |
| Этнелат-пистолет | | 564 у | НОВЫЙ ВЕК | 660122 |
| Швейцарский пылесос Mx 5500 ручного действия | | 45 | НОВЫЙ ВЕК | 660122 |

| | | | | |
|----------------------------|---|------------|------------|--------|
| SHARP | мультимедийный телевизор с CD/лазерными дисками | 5677/444 | МИНТЕХПРОМ | 208201 |
| SHARP | Мини-ПК с DVD-приводом, гар. 12 м. | 800 | ВНТЗЪ | 102320 |
| Видеосистема BASF | VHS, S-VHS, DTC SP | 07.317 | ТАИР ЛУВР | 269661 |
| Видеокассетный репродуктор | 2 канала/4 головки | 295/380 | МИНТЕХПРОМ | 208201 |
| Телевизор | SHARP, 14" (21") | 12/280/460 | МИНТЕХПРОМ | 208201 |
| УСИЛИТЕЛЬ | AMORION T57101C гар. 12 м. | 820 | ВНТЗЪ | 102320 |
| УСИЛИТЕЛЬ ДВУ | 24 ДБ, центр. питание, гар. 12 м. | 77 | ВНТЗЪ | 102320 |
| Чайник | мультимедийный телевизор Япония, Тайвань | 5,78 т | МИНТЕХПРОМ | 208201 |

81. БЫТОВАЯ ТЕХНИКА

| | | | | |
|--|---|-----|----------|---------|
| | 100 СЗ, плита, духовка, посудомойка | 324 | ТАЛИО АТ | 194-08 |
| | CS 664, электр. духовка | 765 | ТАЛИО АТ | 204469 |
| АФГ 027 | гор. мороз. с морозником, верхняя/270л, нижняя/полн. зам. | 580 | SALBI | 3840-36 |
| АФГ 031 | гор. мороз. с морозником, верхняя/330л, нижняя/полн. зам. | 830 | SALBI | 3840-35 |
| АФГ 040 | гор. мороз. с морозником, верхняя/410л, нижняя/полн. зам. | 860 | SALBI | 3840-36 |
| АКГ 750 Воздушная сушилка, ширина 0,6 м., двухмоторный | | 145 | SALBI | 3840-35 |
| АКГ 767 Воздушная сушилка, ширина 0,6 м. | | 120 | SALBI | 3840-36 |

После
гарантии

| | | | | | | |
|---|--|------|------|----------|---------------------------|---------|
| Aspes LAF141 | 3-х полн. автомат. отопит., 10 программ, Источн. | 12 | 340 | SALIN | обслуживание | 3840,36 |
| Aspes AF241 | 3-х полн. автомат. отопит., терморег. датчиков, Источн. | 12 | 370 | SALIN | с/под, доставл, установка | 3640,36 |
| AVM 210 Микропроцессорное п/м. | С/ш, 24 л., 1000W, электронав, GRII, GRIS | | 500 | SALIN | | 3840,36 |
| AVM 430 Микропроцессорное п/м. | С/ш, 20 л., 900W, механическая | | 286 | SALIN | | 3840,36 |
| AVM 430 Микропроцессорное п/м (без котла) | С/ш, 20 л., 900W, механическая, греть | | 386 | SALIN | | 3840,36 |
| CANDY | Alise, 1250 с сушкой, 5 лт., 15 программ | 11/8 | | ТАЛНО АТ | | 667347 |
| CANDY | CS 654M электр. загл. электрогреть | | 750 | ТАЛНО АТ | | 204409 |
| CANDY | Alse, 1050 с сушкой, 5 лт., 15 программ | | 930 | ТАЛНО АТ | | 204409 |
| Candy Alze 105 | 3-х ст. отопит. сушка, терморег. дат. автоматизация, Источн. | 12 | 815 | SALIN | | 3840,36 |
| Candy AQ 6 | 3-х ст. отопит. 6000к. доп.нагр. 700х143 Источн. | 12 | 465 | SALIN | | 3840,36 |
| Candy Holiday 603 | 4-х ст. отопит. 6000к. терморег. дат. 233м. Источн. | 12 | 590 | SALIN | | 3840,36 |
| CSG 35 | Горизонтальные морозильники со стальной поверхностью | | 825 | SALIN | | 3840,36 |
| HLK 410 L2, 410 LQ1 | (Фреонотоп) Колдильники-вспрыски, 405 лт., +145 | | 1005 | SALIN | После-обслуживание | 3840,36 |
| Phico MCM 1063L | Сушилка, 10000л. терморег. дат. автомат. Источн. | 12 | 855 | SALIN | обслуживание | 3840,36 |

| | | | | | |
|---------------------------------------|--|------|--------|----------------------------|--------|
| Philco WDS1063 | 5кг. стальной сушила, 10000об./термометр, д/экстр.интер.2-12 | 830 | SALBI | склад, доставка, установка | 384036 |
| Philco WMS 652 | 5кг. стальной 5000об./термометр, д/глубокой зам./Италия | 690 | SALBI | | 384036 |
| Philco WMS 882 L | 5кг. стальной 8000об./термометр, д/экстр.интер./глубокой зам./Италия | 710 | SALBI | | 384036 |
| POLARCA (Италия) Холодильники-витрины | 1,5м., 0+2л+2+8), экстраширокий, пустое стекло | 2170 | SALBI | | 384036 |
| POLARCA (Италия) Холодильники-витрины | 2,0м., 0+2л+2+8), экстраширокий, пустое стекло | 2500 | SALBI | | 384036 |
| Whirlpool AWG327 | Фронт. закр.5кг.сушила,500/800об./термометр, США | 885 | TYCCON | | 362577 |
| Whirlpool AWG540 | Верх. закр.5кг.стальн.400об./термометр., ширина 0,4 м. США | 550 | SALBI | | 384036 |
| Whirlpool AWG650 | Верх. закр.5кг.стальн.300об./термометр., ширина 0,4 м. США | 580 | SALBI | После- | 384038 |
| Whirlpool AWG680 | Верх. закр.5кг.стальн.800об./термометр., ширина 0,4 м. США | 680 | SALBI | гарантийное обслуживание | 384036 |
| Whirlpool AWG802 | Фронт. закр.5кг.стальн.400об./термометр, США | 395 | SALBI | склад, | 354036 |
| Whirlpool AWG807 | Фронт. закр.5кг.стальн.500об./термометр, США | 410 | SALBI | склад, доставка, | 384036 |
| Whirlpool AWG835 | Фронт. закр.5кг.стальн.900об./термометр., автомат.замещение, США | 670 | SALBI | установка | 384036 |

| | | | | |
|----------------------------|---|------|--------------|----------|
| Микропроц. IGMS | с 8-ми каналами об. передачи, ширине 12 | 396 | GALIN | 3804036 |
| Вексы бытовые КНУБ-3 | настенные, инфракрасные | 42 | УМК | 7824210 |
| Вексы торговые ВТМ-10 | " " электронные | 4450 | УМК | 7824210 |
| Вексы торговые ВЗ-15T | 15 кг., электронные | 4850 | УМК | 7824210 |
| Газовые плиты | CIS 554, электр. зажиг., электроподогрев | 458 | ТАЛНО АТ | 2044049 |
| Напольные обогреватели | ЭРАМИТ 0,75/220 | 300 | ДИСПЕРАДО | 6300448 |
| Микроволновые печи | SUNPPR | 12 | МИНИТЕКСТРОМ | 288201 |
| Моисейники | ССУ 200, общ. емкость 200 л | 12 | ТАЛНО АТ | 204908 |
| Музыка XL 700 "DELONCHI" | (Италия) | 1280 | ДИСПЕРАДО | 6300448 |
| СВЧ-печь | PLUTON 23 л, 800 Вт | 12 | от 170 | ТУССОН |
| Стерильная машина | C-43ST 5 кг., 12 программ | 12 | 507 | ТАЛНО АТ |
| Стерильная машина | Slime 634 ST 5 кг., 18 программ | 12 | 592 | ТАЛНО АТ |
| Сушильная машина SAKO | CSYTHA-3, 4,5 кг 2 температур сушики | 512 | ТАЛНО АТ | 687347 |
| Кондиционеры | SANDU CSC 35 HF, инверсионный, общ. емк. 35 л | 1048 | ТАЛНО АТ | 204908 |
| Кондиционеры | SANDU CQ28, инверсионный, общ. емк. 28 л | 602 | ТАЛНО АТ | 687347 |
| Кондиционеры | SANDU CQ29, инверсионный, общ. емк. 29 л | 653 | ТАЛНО АТ | 2044049 |
| 3D-аппарат (шоу) W91 | LUXE DELONCHI (Италия) | 1068 | ДИСПЕРАДО | 639048 |
| Электрокассеты плита SANDU | Trio SA плита духовка-электрогриль | 1251 | ТАЛНО АТ | 687347 |
| | C 66SC, электр. зажиг., электроподогрев | 656 | ТАЛНО АТ | 687347 |

| | | | | |
|---|--|--|------------|----------------------|
| 35. | Заданные станция 4-х постовые, U-220В | N=5KBA, Уканала=1-288, йканала=1-30A, m=5окт | 12 месяцев | от до 1000 USD |
| 36. | | N=2,5KBA, Уканала=0-14B, йканала=1-30A, автомат. откл. m=35окт | | |
| Информация понимается РА "Сетевые образ" тел 10172139-49-75, и РР тел 10172132-10-93. | | | | |

| | | | |
|-----------------|---|------|--------|
| CIZA KABA BAEER | Электромеханические и электронные замки | АДТС | 255917 |
| NORTHERN COMPUT | Компьютерные системы охраны контроля | АДТС | 255917 |
| EAS CUBA | доступа и перемещений на объекте | АДТС | 255917 |
| SIDER (Франция) | Системы защиты от краж в магазинах | АДТС | 255917 |

| Автосервис | | | | |
|--|---|--|------------------------|--------------------|
| № | Содержание | Фирма | Цена | Телефон |
| 1. | Справочник расчетов для грузоперевозки по РБ, СНГ, Европе | ЧП | Договорная | 65-55 94 |
| 2. | грузоперевозки до 5т/м FORD, СНГ, Литва, Польша | ЧП | Договорная | 60-18-08 |
| 3. | грузоперевозки 5-30т (сеть сервисов) | Организация | Договорная | 21-58-65 |
| 4. | грузоперевозки 1-8т СНГ, другие страны | Санлекс | Договорная | 64-73-70, 63-01-55 |
| 5. | грузоперевозки Европа, СНГ, РБ, Россия. Фолд-Транзит 1.7т, прицеп 1.5т | Организация | Договорная | 76-88-96 |
| 6. | грузоперевозки СНГ, РБ, 300-1000 евро с прицепом танованным. Ют | | | |
| 7. | грузоперевозки 1-30т, 6-8мм, форма оплаты любая | Автоблиц | Договорная | 77-34-42 |
| 8. | Доставка грузов 1-30т, легковыми автомобилями по Европе | | | |
| 9. | грузоперевозки СНГ, Европа. Рефрижератор, изотерма, 20 т | Ладимер | Договорная | 58-18-81 |
| 10. | ремонт большого грузного импортного транспорта (Мерседес, Ивеко) | Организация | Договорная | 44-27-82 |
| 11. | Autoglass - установка и реализация стекол к иномаркам. Качество гарантируем | СТО "Москвич" | Договорная | 85-48-13 |
| 12. | Продажа и установка автогидроизмачий, противоугонных устройств, антирадаров, магнитол. Противоугонная маркировка. | Колылова, 48, к.1а | | |
| 13. | Продаем автозапчасти ВАЗ оттом и в розницу | Магазин "Автозапчасти", Уборевича, 56 | | 40-17-22 |
| 14. | Установка и сервисное обслуживание отопителей и обогревателей ВЕБАСТО на легковые и грузовые автомобили любых марок | Организация, Обухан пер., 8 | Договорная | 20-02-80, 20-18-94 |
| 15. | Ремонт лобовых стекол, установка стекол | ЧП | Договорная | 55-81-49 |
| 16. | Реализация запчастей к иномаркам. Поставка запчастей под заказ в теч. 3-5 дней | ЧП | Договорная | 56-80-00 |
| 17. | Покупаем аварийные иномарки | | | |
| 18. | Масло моторное М63/121, 2.5л | | 2.8 USD | |
| 19. | Масло моторное, Москвич, Волга 2.5л | | 1.85 USD | |
| 20. | Масло моторное универсальное SAE SE/CC, 2.5л | | 1.6 USD | |
| 21. | Масло трансмиссионное IAD 171, 1л. | | 3.3 USD | 32-51-21, 32-52-43 |
| 22. | Литол 21 (все модели), 0.8л | | 1.5 USD | |
| 23. | Тормозная жидкость, Роса, 0.5л | | 1.6 USD | |
| 24. | Масло моторное, US Oil, высшего класса для бензиновых двигателей, SAE 10W-40, API SH, 0.946 л | | 1.6 - 2 USD | |
| 25. | Масло моторное, US Oil, высшего класса для дизельных и бензиновых двигателей, SAE 15W-40, API CF-4/CE/CH, 0.946 л | | 1.6 - 2 USD | |
| 26. | Антифриз концентрат, US ANTIFREEZE | Эйкос-Вест | 8 - 11 USD | 34-87-85 |
| 27. | Средство "US MOTOR FLUSH" для промывки системы смазки двигателя | | 3.5 - 5 USD | |
| 28. | Сварочные полуавтоматы | | 450 USD | |
| 29. | СНАР-20-70 | | 600 USD | |
| 30. | Пусковое устройство | | 870 USD | |
| 31. | Пуск - заряд устр. | | 520 USD | |
| 32. | | | 350 USD | 39-70-94 |
| 33. | | | | |
| 34. | Зарядные станции | | | |
| 35. | 4-х постовые, U-220B | | | |
| 36. | | | | |
| Информация понимается РА "Средний класс" | | Гарантия - 12 месяцев | от 700 USD до 1000 USD | |

Экономический суд СНГ способен на большее

В Минске закончена разработка Концепции статуса суда СНГ. Документ, подготовленный ведущими юристами по поручению Совета глав государств, предполагает расширение компетенции суда, значительное изменение структуры этого органа и придание его решениям обязательного характера.

Напомним, что сегодня к компетенции Экономического суда СНГ относится разрешение межгосударственных экономических споров, возникающих при исполнении обязательств, предусмотренных соглашениями, решениями Совета глав государств, Советом глав правительств Содружества, других его институтов. Кроме того, здесь могут быть рассмотрены материалы о соответствии соглашений и другим актам Содружества нормативных актов государств-участников, а также осуществлены толкования применения положений соглашений. Решения суда носят рекомендательный характер, более того —

механизм их исполнения до сих пор не определен.

Самое значительное, на наш взгляд, из планируемых изменений — отнесение к компетенции Экономического суда споров между субъектами хозяйствования. То есть суд сможет выполнять функции международного (в масштабах СНГ, разумеется) арбитража.

Разрешением споров такого характера будет заниматься третейская палата, которую также планируется создать при суде. Так как порядок рассмотрения хозяйственных споров достаточно своеобразен, видимо, будет разработан специальный регламент третейской палаты. В реко-

мендательный список арбитров, кроме судей Экономического суда, войдут представители от каждого государства-участника. Хозяйственные споры будут рассматриваться либо одним арбитром, либо коллегиально — тремя, в зависимости от желания сторон и процедуры, установленной регламентом.

Если сейчас обращение в Экономический суд пошлиной не облагается, то концепция предусматривает взимание пошлины, в частности, при рассмотрении хозяйственных споров. Судя по всему, размеры ее будут достаточно высоки, во всяком случае не меньше, чем арбитражный сбор в Международном арбитражном суде при Белорусской торгово-промышленной палате (от 700 USD и выше). Понятно, что нет смысла обращаться в такие суды с "копеечными" исками.

В нынешней обстановке, когда часто игнорируются решения государственных судов, наивно

полагать, что решения Экономического суда будут исполняться беспрекословно. Но уж по крайней мере никто не сможет назвать этот орган "частным", как некоторые чиновники ошибочно величают Международный арбитраж при БТПП.

При благоприятном стечении обстоятельств концепция может быть принята уже через пару месяцев на сочинской встрече глав государств. В этом случае возникнет необходимость в разработке документов, обеспечивающих функционирование обновленной структуры (положение, регламент и т. п.). Так что предпринимателям не стоит спешить с упоминанием Экономического суда СНГ в арбитражных оговорах. Если разрешение хозяйственных споров и будет отнесено к компетенции данного органа, то заняться он этим сможет никак не раньше будущего года.

Вадим РЕЧКАЛОВ.

Процедура

Товар прозрачный, но не призрачный

Сегодня мы познакомим вас с порядком получения лицензии на использование национального радиочастотного ресурса (РЧР).

Лицензирование

Лицензии на использование РЧР и технических средств с радионалучением вне диапазонов, разрешенных для свободного пользования; проектирование, строительство, эксплуатацию сетей, систем сооружений связи и информатики; предоставление услуг связи и информатики выдает Минсвязь.

Это ведомство вправе ограничивать количество выдаваемых лицензий на некоторые виды деятельности.

Лицензия на использование РЧР не требуется, если используются РЭС, присвоение частот и регистрация которых осуществляется ведомственными радиочастотными службами Минсвязи, КГБ и МВД; использование РЭС с мощностью менее 10 МВт; использование РЧР и технических средств с радионалучением в диапазонах, разрешенных для свободного использования (сегодня это диапазон частот 26,175—27,5 МГц, в котором РЭС работает без присвоения определенных частот, но с установленными ограничениями на мощность излучения, и другие параметры РЭС).

В настоящее время Минсвязи по согласованию с другими министерствами и ведомствами подготовило и представило на утверждение в Кабинет министров Положение "О порядке лицензирования деятельности субъектов хозяйствования в области связи и использования радиочастотного ресурса". До утверждения этого документа действует "Временное положение о порядке выдачи субъектам хозяйствования лицензий на осуществление отдельных видов деятельности по связи и информатике" № 97 от 13.08.93 г.

Какие нужны документы

Для получения лицензии заявитель должен представить заявку установленного образца; заверенные копии своих учредительных документов; комплект документов, подтверждающих техническую, экономическую, организационную возможность осуществления заявленного вида деятельности; заверенную банком копию финансового документа, подтверждающего внесение платы за получение лицензии.

Комплект документов, подтверждающих техническую, экономическую, организационную возможность осуществления заявленного вида деятельности, должен содержать, в частности, концепцию построения системы и предоставления услуг, включая технико-экономические показатели, характеристику заявителя, характеристики создаваемой радиосистемы и

схемы организации связи, оценку заявителем рынка, сведения о необходимых материальных и финансовых ресурсах и подтверждение по источникам их получения, сведения о предполагаемых доходах и затратах в ближайшие 5 лет и ряд других документов.

При необходимости у заявителя дополнительно могут быть истребованы другие документы, подтверждающие возможность соблюдения им установленных требований к результатам и условиям заявленной деятельности (эту "необходимость" определяет лицензионная комиссия).

Лицензирование деятельности по разработке, производству и капитальному ремонту радиопередающей, радиолокационной и иной аппаратуры, связанной с излучением в открытом пространстве электромагнитных колебаний с частотой свыше 1 ГГц, в соответствии с указанным постановлением правительства осуществляется Минпром.

Решение о выдаче или об отказе в выдаче лицензии должно приниматься в течение 30 дней с момента подачи заявления. Однако на практике этот срок может быть значительно больше.

Кроме того, лицензионная комиссия может определить, что для принятия решения о выдаче лицензии требуется проведение экспертизы. В этом случае срок рассмотрения заявки определяется сроком проведения экспертизы.

Квалифицированно подготовленные документы, подтверждающие технические, экономические и организационные возможности осуществления заявленного вида деятельности, прилагаемые к заявке на получение лицензии, — одно из главных условий положительного решения вопроса. Для этого лучше всего обратиться в организацию, специализирующуюся в области проектирования радиосистем (на что, кстати, тоже требуется лицензия), располагающие квалифицированными и авторитетными специалистами.

Владимир ВОЛОШИН,
начальник Центра
электромагнитной
совместимости НИИ средств
автоматизации НПО "Агат",
член Государственной
комиссии по радиочастотам
Республики Беларусь,
доктор технических наук;

Нина КАРПОВА,
начальник группы Центра
электромагнитной
совместимости НИИ средств
автоматизации НПО "Агат".

(Окончание. Начало в № 33/1995).

Разбор практики

Если партнер нечестен

Специалисты утверждают, что джентльменские отношения в бизнесе существуют уже сегодня. Порой весьма крупные сделки заключаются по телефону, и в результате никто не оказывается обманутым. А бывает и по-другому.

Фальшивая платежка

Фирма-продавец переслала по факсу покупателю счет-фактуру на оплату товара. С умыслом или по ошибке покупатель искал в платежном поручении название фирмы-партнера. Деньги были списаны со счета покупателя и зачислены на счет продавца. В тот же день, не видя платежного поручения, фирма по доверенности и накладной отпустила товар. На завтра, получив "платежку" с искаженным названием фирмы, банк вернул платежку всю сумму. На некоторое время продавец остался без товара и без денег, что в условиях инфляции немало.

Если бы покупатель, приехав за товаром, захватил с собой копию платежного поручения, чтобы продавец мог сверить реквизиты, вероятность недоразумения уменьшилась бы, но не исчезла вовсе, так как оформить комплект платежных документов с разными текстами не составляет труда.

Лучше бы оформили договор

По рекламе в коммерческую фирму пришел некто и попросил выписать счет-фактуру на оплату десяти импортных видеомагнитофонов. Так как незнакомец, по его словам, еще не знал, кто будет оплачивать товар, ему выдали документ только с реквизитами поставщика.

Через три дня этот молодой человек представил в один из банков платежное поручение на оплату товара от имени организации. Ответственный исполнитель учетно-операционного отдела банка, несмотря на то, что видел этого клиента впервые, не удосужился сверить подписи руководителя организации на "платежке" с образцами. И зря, так как

подписи директора и бухгалтера были подделаны.

Запись "оплата предвара" в графе "Назначение платежа" указывала на то, что бумагу оформлял дилетант. Клиенту предложили сослаться на документ, являющийся основанием для оплаты. Тут же в приемной банка в упомянутой графе было со смещением допечатано: "согласно счет-фактуре"; номер и дата. На повторно представленном платежном поручении работник банка по просьбе нашего героя поставил штамп, число и подпись, несмотря на то, что остаток средств на счете посетителя был меньше суммы, которую он собирался выложить за товар.

Воспользовавшись фактом на телефонной станции, аферист немедленно передал фирме-продавцу копию платежного поручения с банковской отметкой. А на следующий день по фальшивой доверенности получил десять видеомагнитофонов и был таков.

В описанной ситуации разумнее было бы оформить договор купли-продажи. При его отсутствии товар мог быть отпущен только после поступления денег на счет продавца. Подпись представителя покупателя в накладной должна быть идентичной образцу подписи в доверенности. Личностные данные представителя, записанные в доверенности, необходимо сверять по его паспорту и только потом отпускать товар. В коммерческом отделе фирмы-продавца должны фиксироваться реквизиты покупателя, чтобы держать его в поле зрения. Платежные документы и доверенности подлежат регистрации, печатью организации пользуется строго определенный круг лиц.

Валентин ПАВЛОВ.
Тел.: (0172) 39-51-73.

Основные нормативно-правовые документы

КРАТКИЙ АННОТИРОВАННЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ

Указы Президента

● № 352 от 4.09.95 г. О приостановлении действия пункта 3 Указа Президента Республики Беларусь от 20 сентября 1994 г. № 114 "О мерах по насыщению рынка республики товарами и пресечению необоснованного роста цен на них".

До 1.01.96 г. приостановлено действие нормы, запрещающей государственным предприятиям, объединениям, организациям отпущать ТНП субъектам хозяйствования негосударственных форм собственности, не имеющим розничных торговых предприятий, без согласования с Министерством торговли и органами управления торговых обществ и Микрорайонными (См. также страницу 2).

Постановления Кабинета министров

● № 481 от 4.09.95 г. О внесении изменений в Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 11 июня 1993 г. № 387 "Об утверждении Положения о государственной регистрации субъектов хозяйствования, потребительских кооперативов, регистрации изменений и дополнений, вносимых в их учредительные документы".

За государственную регистрацию юридических лиц взимается плата в размере 8 МЗП, за регистрацию изменений и дополнений, вносимых в их учредительные документы, — 2 МЗП; за регистрацию жилищно-строительных, жилищных и иных потребительских кооперативов — 2 МЗП; за регистрацию граждан-предпринимателей — 2 МЗП.

Ведомственные нормативные акты:

ГНИ

● № 9 от 11.08.95 г. Методические указания по исчислению подоходного налога с иностранных граждан и лиц без гражданства, постоянно или временно проживающих в Республике Беларусь.

● № 5/146 от 28.08.95 г. О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросу приема денежных средств при реализации продукции (товаров, работ, услуг) за наличный расчет.

Временный перечень видов деятельности, осуществляя которые, юридические и физические лица могут принимать денежные средства при реализации продукции (товаров, работ, услуг) за наличный расчет без применения кассовых суммирующих аппаратов и компьютерных систем, утвержденный Постановлением Кабинета министров и Нацбанка от 15.12.94 г. № 250/13, дополнен новыми пунктами: "Реализация продукции (товаров, работ, услуг) через торговые (обслуживающие) пункты, согласно перечню видов деятельности, осуществляемой субъектами хозяйствования, по которым областные и Минский городской Совет депутатов установили ставки подоходного налога в твердых суммах. Прием денежных средств банками за оказание услуг населению по перечислению платежей, а также прием денежных средств во вклады счета физических лиц. Выездная и выездная розничная торговля. Бытовое обслуживание населения в стационарном пункте обслуживания с количеством производственных работников до 5 человек. Реализация продукции (работ, услуг) непосредственно через кассу предприятия, организации с выпиской каждой покупателем (клиенту) приходного кассового ордера либо отрывного талона" и др.

Минфин, ГНИ

● № 29, № 5/146 от 28.08.95 г. Разъяснение о порядке определения нормативов средств, направляемых на внесение платежей в бюджет и в государственные внебюджетные фонды, создаваемые Верховным Советом Республики Беларусь.

Распределение денежных средств, поступающих на счета в банках субъектов хозяйствования по нормативам средств, направляемых на внесение платежей, производится после уплаты в бюджет в установленные сроки акцизов и подоходного налога с заработной платы в следующем порядке: 1) нормативы средств, направляемых на внесение платежей, поступающих на счет в банках денежных средств от реализации продукции, работ, услуг (после уплаты акцизов, подоходного налога с заработной платы), устанавливаются министерствами и другими центральными органами управления только для субъектов хозяйствования, имеющих недостаток собственных оборотных средств по отношению к заемным средствам и задолженность по выплате заработной платы свыше 1 месяца. Расчетные нормативы не устанавливаются, если у субъекта хозяйствования отсутствуют одно из указанных условий; 2) нормативы, устанавливаемые министерствами и другими центральными органами управления, должны обеспечивать уплату причитающихся по расчетам за август — октябрь 1995 г. текущих платежей в бюджет и в государственные внебюджетные фонды, создаваемые Верховным Советом РБ, а также недоимки по ним, образовавшиеся на 1.08.95 г.

Республиканский центр правовой информации (РЦПИ). Тел.: (0172) 239-873.

Иски

Назначено к слушанию

В ВЫСШЕМ ХОЗЯЙСТВЕННОМ СУДЕ РБ

12.09. Иск иностранного предприятия "Беламир" к бобруйскому ОАО "Красный пищик" о взыскании 5.333 млн. BRB.

Иски прокурора Партизанского района столицы в интересах Минского ремонтно-механического завода "Белремкоммунмаш" к:

- Гродненскому троллейбусному управлению о взыскании 545 млн. BRB;

- Витебскому ТТУ о взыскании 1.583 млн. BRB, - предприятию "Торелектротранспорт" (Гомель) о взыскании 2.770 млн. BRB.

13.09. Иск белорусско-итальянско-малтийско-не-

мецкого СП "Ялина" (Брест) к Контрольной палате РБ и ГНИ о признании недействительными 4 пункта решения Совета Контрольной палаты от 24.05.95 г. и письма ГНИ от 5.07.95 г. № 04-02/3624

14.09. Иск мозырского межрайонного прокурора в интересах Мозырского завода "Беларуськабель" к Управлению производственно-технологической комплекции специализированного треста Минского облсельстроя о возмещении ущерба в 1 869 млн. BRB.

Обязательное значит нужное

То, что есть...

В настоящее время в Беларуси законодательно установлено несколько видов обязательного страхования. Анализ принятых законов и решений правительства, касающихся этого вопроса, показывает, что документы готовились разными ведомствами и зачастую непрофессионально.

На наш взгляд, в республике должно быть два вида обязательного страхования: обязательное и обязательное государственное. Последнее должно проводиться государственной страховой организацией за счет средств государственного бюджета, а первое — страховыми организациями, получающими лицензию, за счет собственных средств субъектов хозяйствования. К сожалению, правового толкования этих видов страхования пока не дано.

Законодательно не определено, какие конкретные виды обязательного (в том числе обязательного государственного) страхования необходимо вводить. Не выработаны также цели и задачи, принципы, порядок и условия проведения страхования в обязательной его форме. Из-за отсутствия основных направлений государственной политики в сфере обязательного страхования в принятых законах допускаются различные подходы в определении страховых случаев, страховых сумм, страхового возмещения. В некоторых наряду со страхованием личного интереса предусматривается и страхование его имущественного интереса, в других — страхование имущественного интереса не предусмотрено. Таким образом, страхователи поставлены в неравные экономические условия. Например, в случае смерти работника органов Министерства внутренних дел, его наследникам выплачивается 150 и более млн. рублей в виде единовременного денежного пособия, наследникам же погибшего работника Министерства обороны — лишь 15 млн. рублей.

Такая большая разница в страховой защите клиентов связана с тем, что в законах, предусматривающих введение определенных видов обязательного страхования, заложены разные принципы для определения выплат страховых сумм. В Законе РБ "О милиции" за основу указанных выплат приняты денежное содержание работника (в случае гибели — за 10 лет), а в Законе РБ "О статусе военнослужащих" — размер заработной платы (в случае гибели работника выплачивается 250 МЗП). Законом же "О судостроительстве и статусе судей в Республике Беларусь" выплаты страховых сумм определяются исходя из размера заработной платы и величины МЗП, установленной в республике.

Проводя указанные обязательные виды личного страхования, мы не в состоянии объяснить гражданам, почему законодательством применяются различные подходы в определении размера страховой защиты.

Сегодня стоит вопрос о прекращении обязательного страхования пассажиров, поскольку Верховный Совет не принял подготовленный проект закона по этому виду страхования (пока оно осуществляется на основании постановлений правительства). Некоторые специалисты утверждают необходимость этого прекращения тем, что ВС принял в первом чтении Закон РБ "О гражданской ответственности владельцев транспортных средств".

Однако из сферы действия данного закона выпадает страхование пассажиров железнодорожного, воздушного и водного транспорта. Значит, нужно будет принимать дополнительные соответствующие решения. Между тем, как нам известно, над подготовкой таких документов никто не работает.

В республике до сих пор не введено ни одного обязательного имущественного вида страхования, хотя практика по проведению обязательного страхования имущества сельскохозяйственных предприятий, а также строек и животных, принадлежащих гражданам, показывала их высокую эффективность. Достаточно сказать, что с 1968 года, когда введено обязательное страхование имущества колхозов и совхозов, государство не выделяло средств из бюджета для покрытия убытков этим хозяйствам, вызванных стихийными бедствиями. Указанные потери покрывались текущими страховыми взносами и средствами из резерва, созданного "Белгосстрахом".

...и то, что будет

Принятое 31 июля Постановление Кабинета министров РБ № 400 "О мерах по развитию страхования и гарантий инвестиций в Республике Беларусь" предусматривает разработку в ближайшие два года 7 проектов законов и нескольких постановлений, направленных на развитие системы страхования.

Предполагается, что законодательную основу и соответствующую регламентацию теперь получит такой важный сегмент, как обязательное страхование (ответственности перевозчика перед пассажиром; ответственности работодателя за ущерб, причиненный жизни и здоровью работников; профессиональной ответственности, гражданской ответственности предприятий — источников повышенной опасности, медицинского страхования). Предусматривается также внесение изменений и дополнений в законодательные акты РБ по вопросам налогообложения страховой деятельности, разработка проектов решений КМ "О страховых брокерах", "Об инвестиционной деятельности страховых организаций". Постановлением предусматривается создать национальную систему перестрахования, учебно-методический центр страхования и Совет по вопросам страхования при правительстве.

Комментируя по просьбе "БР" данное постановление КМ, президент Белорусского страхового союза Виктор Хомячук отметил, что до сих пор государство мало внимания уделяло развитию и становлению страхования в республике. Постановлением КМ № 400 направлено на устранение пробелов в законодательстве. В частности, оно позволяет развивать в республике принятые во всем мире виды обязательного страхования и положить конец ведомственному нормотворчеству в этой важной области.

Президент БСС обратил внимание, что постановление тесно увязывает меры по развитию страхования и гарантии инвестиций. Ведь система страхования — важнейший источник внут-

И вдруг по инициативе Минсельхоза этот вид страхования с 1991 года отменяется. Большинство колхозов и совхозов в добровольном порядке страховать свое имущество перестали. Такая недальновидная политика привела к плачевным результатам. В 1992 году засуха нанесла хозяйствам республики ущерб на 63,6 млрд. рублей. ("Белгосстрах" выплатил 380,7 млн. рублей тем, кто добровольно застраховал свое имущество). В 1993 году убытки от наводнения составили свыше 100 млрд. рублей, страховка перекрыла потери лишь на 0,4%. Правительство в этих условиях вынуждено было выделить из бюджета 40 млрд. рублей. Ущерб от засухи 1994 г. составил 1 055,9 млрд. рублей. И в этом случае Кабинет министров был вынужден выделить сельхозпредприятиям большую сумму — 90 млрд. рублей.

Эти примеры подтверждают, что необходимо восстановить данный вид страхования. "Белгосстрах" внес в ВС необходимые предложения (и по обязательному страхованию имущества населения, которое также прекращено), однако депутаты не стали их даже рассматривать.

Виктор ШУСТ, генеральный директор "Белгосстраха".

ренных инвестиций и гарантии экономической и финансовой стабилизации. Значительна ее роль и в привлечении внешних инвестиций, однако в нашей стране она подтверждена тем же политическим риском, что и любое другое предприятие. Законодательные ограничения работы на национальном страховом рынке зарубежных страховых компаний и незначительная мощность национальных СО вызывают необходимость перестрахования крупных рисков. Однако в представлении некоторых госчиновников перестрахование — всего лишь канал утечки валюты за рубеж. Между тем при наступлении страхового случая валюта вернется в страну, и на ликвидацию его последствий не придется тратить из бюджета ни рубля.

По мнению разработчиков, национальная система перестрахования позволит оставить максимальную долю страховой премии в республике и лишь часть ее (то, что не в состоянии поглотить наш страховой рынок) отдавать во внешнее перестрахование.

Разработка перечисленных законопроектов в совокупности с законом о страховании гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств (который уже прошел первое слушание в ВС, на осеннюю сессию намечено второе), позволит Беларуси иметь целостное законодательство по обязательному страхованию. Председатель БСС полагает, что сроки разработки проектов законов вполне реальны, некоторые проекты уже сейчас практически готовы, по другим есть солидные наброски.

Почти половина СО работали в убыток

На 1 августа в Беларуси зарегистрирована 81 страховая организация. За первое полугодие 1995 года сумма страховых взносов по всем видам страхования составила 196,6 млрд. руб., из них 48 млрд. — по договорам, переданным в перестрахование.

На долю "Белгосстраха" приходится 32,6% от общей суммы поступлений, на долю АО "Альвена" — 11,6%, 5 страховых организаций (СО) — "Белингосстрах", ТАСК, "Гарантия МПКЦ", "Богач", БСК — обеспечили сбор страховых взносов более чем по 5 млрд. руб., 10 СО — более чем по 1 млрд. руб., 43 СО — более чем по 500 млн. руб. По остальным 43 СО поступления страховых взносов были незначительны.

"Ниве" — 71 тыс., "Кентавр" — 23 тыс. договоров, то в "Белгосстрахе" — 1 договор, "Элит-Полисе" — 6, "Арколаде" — 7, "Агротехстрах" — 8, "БелПолисе" — 9, в "Бояре" — 10 договоров.

Удельный вес договоров страхования с населением в общем объеме страховых взносов составил 30% (в 1994 г. — 36%). Не занимались этим видом страхования 21 СО.

Страховые выплаты в I полугодии составили 40,6 млрд. руб.

Структура поступлений страховых взносов в I полугодии 1995 г.

| Виды страхования | 1994 год | | I полугодие 1995 года | |
|--|------------------|-------------|-----------------------|-------------|
| | Сумма млрд. руб. | Уд. вес в % | Сумма млрд. руб. | Уд. вес в % |
| 1. Страхование жизни от несчастных случаев и другие виды личного страхования | 12,4 | 14,0 | 16,4 | 8,3 |
| 2. Имущественное страхование | 52,5 | 59,5 | 151,5 | 77,1 |
| 3. Страхование кредитов, предпринимательских сделок, вкладов и депозитов | 22,1 | 25,0 | 19,7 | 10,0 |
| 4. Обязательное страхование | 1,3 | 1,6 | 9,0 | 4,6 |
| Итого: | 88,3 | 100 | 196,6 | 100 |

Удельный вес поступлений взносов по страхованию ответственности заемщиков за непогашение кредитов в I полугодии 1995 г. по сравнению с 1994 г. снизился в 3,8 раза (с 22,8% в 1994 г. до 5,9% в 1995 г.). Не заключали договоры по данному виду страхования 30 СО, зато у 14 СО поступления по данному виду страхования составили более половины всего объема.

В I полугодии всеми страховыми организациями заключено 1,4 млн. договоров страхования. Лидируют "Белгосстрах" (78,1%), БСК (7,4%), "Белингосстрах" (7,2%). Удельный вес этих страховых организаций в общем количестве заключенных договоров составляет 92,7%. При этом есть 10 СО, которые за полугодие заключили от 1 до 10 договоров страхования.

Аналогичное положение и по действующим на 1 07 95 г. договорам страхования. Если в "Белгосстрахе" имелось 3,7 млн. договоров, в "БелАСКО" — 36 тыс.

(20,7% от суммы поступивших взносов в 1994 г. — 25,7%, в 1993 г. — 40%). Высокий уровень выплат страхового возмещения и страховых сумм в СО "Белингосстрах", "БелВАРТА", "Белвест-Гродно", "ДДД-Инстрах", "Инвестстрах", "Квадрополис", "Лидорс", "Офстрах", "Полота", "Помощь" и т. д.

Расходы на ведение дела в целом по республике составили 62,3 млрд. руб. (32 копейки на один рубль страховых взносов). В 1993 г. — 20 коп., в 1994 г. — 24 коп. В некоторых СО расходы на ведение дела значительно превышают этот средний показатель и даже общую сумму собранных страховых взносов "Гарис" — в 20,5 раза, "Росток" — в 4,2 раза, "Элстра" — в 2,1 раза, "Витэкс" — в 3,4 раза, "БелБрит" в 2,5 раза.

На начало июля СО располагали резервами по накопительным и рискованным видам страхования на сумму 173,4 млрд. руб. (на начало

года — 51,4 млрд. руб.), в том числе "Белгосстрах" — 49,2 млрд. руб. (или 28,4%), "Бролли" — 20,3 млрд. руб. (11,7%), ТАСК — 13,7 млрд. руб. (7,9%), "Богач" — 10,6 млрд. руб. (6,1%), "Белингосстрах" — 9,4 млрд. руб. (5,4%). 20 СО располагали страховыми резервами более чем по 1 млрд. рублей. В то же время страховые резервы некоторых СО составляли менее чем по 100 млн. руб. ("Аркадон" — 86 млн. руб., "БелКаско" — 19 млн. руб., "Офстрах" — 22 млн. руб.).

С прибылью за полугодие работали 42 СО, в том числе 12 — от страховой и инвестиционной деятельности, а 30 — только от инвестиционной, 37 работали с убытком. Среди них: БСК — 746 млн. руб., "Медведь" — 512 млн. руб., "Кентавр" — 381 млн. руб., "Альвена" — 273 млн. руб., "Элстра" — 329 млн. руб., "Помощь" — 248 млн. руб.

На начало июля сумма финансовых активов (сумма собственных источников и привлеченных к ним средств, которая принимается для определения предельного размера принимаемых на себя страховыми организациями обязательств) у 19 СО составила менее 300 млн. руб. Среди них: БТА, "Народный пенсионный фонд", "Вест", "Витэкс", "Магнатинвестстрах", "Белингосстрах", "Астра-Ваз", "БелКаско" и т. д. 25 СО располагали активами в пределах от 300 до 600 млн. рублей, 6 СО — от 600 млн. руб. до 1 млрд. руб., 14 СО — от 1 млрд. до 3 млрд. руб., 6 СО — от 3 до 5 млрд. руб. и 9 СО — свыше 5 млрд. руб. Среди них — "Белгосстрах" — 49,9 млрд. руб., "Бролли" — 20,5 млрд. руб., ТАСК — 13,7 млрд. руб., "Богач" — 12,4 млрд. руб., "Белингосстрах" — 9,5 млрд. руб., "Белвестстрах" — 5,4 млрд. руб., "Гарантия МПКЦ" — 5,2 млрд. руб., "Вест-Аско" — 5,1 млрд. руб., "Альвена" — 5,0 млрд. руб.

Подготовил Антон РОГАЧЕВСКИЙ, первый заместитель председателя Госстрахнадзора.

Санкции

Не на своей территории

Госстрахнадзор при Министерстве финансов РБ своим приказом № 32 приостановил с 1 сентября текущего года до устранения выявленных нарушений действие лицензий на страховании жизни от 11.05.93 г. № 476, выданной страховой организации "ДДД-Инстрах", а также подверг ее штрафу в размере 100 МЗП за нарушение страхового законодательства.

Акционерное страховое общество "ДДД-Инстрах" в нарушение страхового законодательства и своих же правил страхования жизни принимало на себя обязательства по обеспечению страхователей жилыми помещениями (квартирами) и передаче их в собственность по окончании сроков действия договоров страхования. При этом в СМИ давалась тенденциозная реклама. Поскольку сама страховая организация не имела в своем распоряжении квартир, она заключила с акционерными обществами "Дома и квартиры" и "Торговый дивизион" договоры о совместной деятельности по инвестированию денежных средств в недвижимость и реализации своих прав и обязанностей по владению, пользованию и распоряжению жилой и нежилой собственностью. Вместе с тем общества "Дома и квартиры" и "Торговый дивизион" не несли никакой ответственности перед страхователями, так как они не состояли с ними в договорных отношениях. Все это могло привести к невыполнению обязательств перед страхователями и созданию конфликтных ситуаций.

"ДДД-Инстрах" предложено расторгнуть договоры и вернуть деньги страхователям. Выполнение этого решения контролирует Госстрахнадзор.

Коротко

Нацбанк РБ утвердил Положение о порядке выдачи страховым организациям разрешений на проведение операций по страхованию субъектов хозяйствования в иностранной валюте. В нем оговорено, что право на получение разрешения имеют СО, работающие на рынке страховых услуг не менее 6 месяцев и имеющие фонд в СКВ в размерах, определенных в Законе "О страховании" (на сумму 300 млн. руб.).

Разрешение на основе представленных документов выдает Управление валютных операций Нацбанка РБ. Основанием для невыдачи разрешения могут быть неустойчивое финансовое положение СК (убыточная деятельность за предыдущий год или истекший период текущего года, неполучение в результате страховой деятельности прибыли) и недостаточный, по итогам тестирования, уровень знаний руководства СК для работы с валютой (тест содержит 50 вопросов, требуемый удельный вес правильных ответов — 80 90%).

Плата за разрешение в сумме 100 МЗП зачисляется на счет Нацбанка РБ.

По итогам первого полугодия 5 СО (БТА, ВИТЭКС, "Магнатинвестстрах", "БелКАСКО", "Офстрах") не имеют в наличии активов (уставный

фонд, резервный фонд и страховые резервы) в размере 5 тыс. МЗП (с 1 марта — 300 млн. руб.), предусмотренных ст. 6 Закона РБ "О страховании". Госстрахнадзор выдал предписание председателю правления этих СО до 30 сентября провести финансовое оздоровление и привести размер активов в соответствие с требованиями закона.

По информации, полученной в Госстрахнадзоре, на 5 сентября ни одна из СО это предписание не выполняла. Однако вероятность достижения этими СО требуемой величины активов, по мнению специалистов, довольно велика.

О намерении продать СК "Аркадон" объявили ее учредители. По словам одного из них, причина, по которой они хотят расстаться со своим детищем, — хронический дефицит квалифицированных страховщиков.

Справка "БР". СК "Аркадон" была зарегистрирована в сентябре 1994 года, ее учредители — 2 физических лица. СК имеет 15 лицензий на проведение различных видов страхования. За время работы заключено около 30 договоров, все обязательства по ним к моменту продажи выполнены.

Белорусская промышленность:

нельзя ни казнить,
ни помиловать

Достигнуть макроэкономической и финансовой стабилизации — такая стратегическая цель ставилась год назад в президентской программе неотложных мер по выходу из кризиса. Сегодня, когда реализован лишь ее пункт о снижении инфляции, когда заводы легли и только белорусский рубль твердо стоит, особенно очевидно, что попытки скрестить монетаризм со сдерживанием роста цен, а свободу торговли и коммерциализацию госпредприятий — с усилением госрегулирования ничего иного и не могли принести.

Даже не самое радикальное ужесточение кредитно-денежной политики продемонстрировало неэффективность государственной промышленности. И теперь от набора всеобъемлющих мер, которые должны были "сделать лучше" всем, правительство неизбежно приходит к конкретному определению приоритетов и к системе реальных рычагов воздействия на материальное производство. Меры предлагаются, безусловно, прогрессивные, но локальные. Однако, как и год назад, руководство РБ не решается на радикальное реформаторство в масштабах всей экономики. Промышленность Беларуси продолжает расплачиваться утратой своего потенциала за медлительность, недальновидность и непрофессионализм власти, которая никак не желает следовать на практике прописным истинам экономики...

Делать то, на что сегодня не хватает политической воли, завтра все равно придется. Но цена реформ будет неизмеримо выше.

Правительство хотело бы
перекрасить бусла в гракона

Выбор стратегии

Правительство приближается к пониманию, что спасать надо не всю промышленность, а лишь самые жизнеспособные и перспективные предприятия.

У директоров
кончатся деньги,
у премьера —
терпение

В первые семь месяцев 1995 года, как свидетельствует статистика, продолжался спад производства, росли потери рабочего времени. Некоторое снижение числа простоев в июне — июле объясняется наступившим сезоном отпусков, что всегда искажает общую картину занятости.

Причины простоев, как правило, называют сами предприятия, регулярно посылая соответствующую отчетность в Минстат. Поскольку альтернативной статистики не существует, оценкам имеем следующую.

Львиная доля всех потерь рабочего времени в отечественной промышленности приходится на машиностроение и металлообработку (46%), легкую промышленность (31%). Характерно, что заводские экономисты до сих пор разделяют такие факторы, как "отсутствие сырья, материалов, комплектующих" и "нехватка оборотных средств", хотя в большинстве случаев первое прямо вытекает из второго. Лишь на единичных предприятиях, связанных кооперацией с уникальными производствами, невозможно либо экономически невыгодно привлечь альтернативного поставщика. Во всех остальных случаях отсутствие сырья и материалов означает элементарную нехватку денег или непрофессиональную работу службы снабжения.

Трудности со сбытом продукции справедливо объясняют тем же — отсутствием профессиональной маркетинговой службы. Даже такой гигант как МАЗ находится в серьезной зависимости от посреднических структур, которые диктуют автозаводу ценовую политику. Концерн "Беллегпром" лишь с недавнего времени занялся созданием дилерской

сети, а до того бесстрастно наблюдал, как накапливается продукция на складах. Грустно по утраченному рынку России, специалисты "Беллегпрома" так и не смогли назвать цены на аналогичную продукцию российских предприятий, затруднились оценить потенциальную емкость потребительского рынка великого соседа. Штрих, исчерпывающе характеризующий знакомство наших промышленников с тайнами маркетинга.

Сегодня в трех случаях из четырех предприятие стоит, потому что не может возобновить производственный цикл из-за нехватки оборотных средств. Предприятия, выпускающие заведомо неконкурентную продукцию, в этом смысле сочувствия не вызывают. Но те, кто имеет гарантию сбыта, Минский моторозавод, например, — как они-то попали в этот тупик? Самое распространенное объяснение, какое дают директора, — промышленный капитал перекладывал на себя банки через высокие проценты. Однако, как считают некоторые экономисты, на заре инфляции, в 1992 году, у промышленников была не меньшая, чем у банкиров, возможность взимать своеобразный инфляционный налог с населения. В этом соперничестве банки оказались лучше приспособленными к изменившейся реальности, быстрее усвоили новые правила поведения. Деньгами промышленности часто пользовались беспардонно — созданные по инициативе тогдашнего главы российского Центробанка Матюхина РКЦ (расчетно-кассовые центры) задерживали средства белорусских предприятий на несколько месяцев.

Другая половина правды в том, что и по сей день накопления элементарно продаются. Сохраняются в неприкосновенности многочисленные коллективы, содержится дорогостоящая социальная сфера

предприятия, а зачастую — целого городка или поселка.

В какой-то момент кризис "разорванных связей" сменился кризисом финансовым. Медвежью услугу оказал и бартер, величина которого в расчетах между предприятиями доходила до 60%. Он превращался в деньги, поступающие на счет с известной задержкой, что усиливало лавинообразный эффект нарастающей нехватки. Тогда и заговорили промышленники о нехватке оборотных средств.

Есть еще одна причина, которая не отражается в статистических сводках, но известна всем, — неспособность подавляющей части директоров усвоить рыночные правила поведения, работать не на объем, а на финансовый результат. Именно это заставило Михаила Чигиря на одном из совещаний в сердцах заметить: "Если бы у нас было 300 толковых руководителей в промышленности и 400 в сельском хозяйстве, дела шли бы лучше".

Но, кажется, никто не собирается делать Беларуси такой подарок и десантировать 700 современных менеджеров на площадку перед Домом правительства.

Правительство
пожарных мер

Текущая экономическая политика правительства (промышленная в частности) складывается под влиянием нескольких импульсов. Во-первых, лоббирование отраслевых промышленных групп, во-вторых, небесспорное, но понятное желание сохранить флаги белорусской индустрии, в-третьих, стремление во что бы то ни стало избежать массовых увольнений и спровоцированных ими социальных потрясений. Подталкивает в спину "в-четвертых" — обязанность соответствовать требованиям МВФ и подтягиваться к уров-

ню России. Ко всему этому добавляются иррациональные боязни "распродажи Родины" иностранцам и отягощенность предвзвешенными обещаниями.

Столь разноречивые и взаимоисключающие устремления в принципе не могут суммироваться в долговременные и эффективные решения. На этом фоне либо появляются скандальные судебные процессы, какой грозит Мингорисполком в связи с изгнанием из НПО "Центр" американских инвесторов, либо продолжают существовать экономические абсурды, когда предприятие работает в убыток, но тем не менее не останавливается, а берет новые и новые кредиты, наращивая долги.

Влияя на ситуацию правительство пытается пожарными мерами. Последней из таких было известное постановление Кабинета министров "О некоторых мерах по финансовому оздоровлению предприятий". Введен льготный налоговый режим, при котором в бюджет изымается не более 40% (а на практике — 25%) поступающих на счета предприятия средств.

В некотором смысле такое решение можно рассматривать как поиск оптимального налогового режима, но уж никак не стоит называть его финансовым оздоровлением. Помочь оно сможет только производителям, имеющим устойчивый сбыт, а много ли таких?

В системе Минпрома льготный режим получили все 100% предприятий. Между тем удельный вес неплатежеспособных хозяйственных субъектов в каждой отрасли выглядит так:

- машиностроение и металлургия — 85%
- радиоэлектронная и конструкторская промышленность — 81%
- электротехническая промышленность, приборостроение — 71%

- сельскохозяйственное машиностроение — 67%

Первые плоды постановления собираются оценить уже в сентябре, хотя принятая практика сбора и обработки стандартных показателей финансово-результаты деятельности предприятий лишь в конце октября. В сентябре, говорят специалисты Минпрома, можно будет констатировать только одно — ликвидирована ли задолженность по заработной плате перед трудовыми коллективами, то есть, в конечном счете, удалось ли притупить занимающийся забастовочный пожар.

Труднообъяснима убежденность Минпрома, что у предприятий как следствие появятся "живые" деньги. Откуда они возьмутся? Кто сделает "переливание крови" обескровленной промышленности, если 70% всех платежей приходится на расчеты внутри Беларуси? Нищие должны нищим. Свободные кредитные ресурсы есть у отечественных банков. Их объем оценивают в

вательно, считают авторы концепции, остается путь, давший превосходные результаты в быстроразвивающихся малых странах ЮВА (так называемые "азиатские драконы"). Под патронажем государства обеспечиваются мобилизация ресурсов и взаимодействие рыночных сил в так называемых "точках роста" — для достижения стратегического прорыва и устойчивого роста в приоритетных сферах экономики.

Классическим случаем разорившихся считают пример Австралии: в последние годы ей удалось создать самую современную промышленность, объединив 20 крупнейших производственных компаний с преобладанием государственного капитала в весьма успешной конкуренции "Фест-Альпин". Показателем и путем, избранным в Корею: государство создавало и поддерживало многопрофильные концерны "Самсунг", "Хундай", "Дэу", которые, подобно гигантским локомотивам, вытянули экономику страны на мировой уровень производства и маркетинга.

Отличие концепции от прежних отраслевых программ в том, что она предусматривает строгую схему отбора и экспертизы перспективных проектов, аккумуляцию средств через банковский консорциум и государственную поддержку в различных формах.

Надеясь заинтересовать и привлечь капиталы, государство обещает следующее фи-

Основные причины простоев
промышленных предприятий
(январь — июль 1995 г.)

| Машиностроение и металлообработка | 32% | 15% | 51% |
|---|-----|-----|-----|
| Легкая промышленность | 27% | 31% | 40% |
| Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность | 21% | 25% | 52% |
| Химическая и нефтяная промышленность | 35% | 23% | 42% |
| Вся промышленность | 29% | 23% | 45% |

□ Отсутствие сырья, материалов, комплектующих
□ Трудности со сбытом продукции
□ Нехватка оборотных средств

600 млрд. рублей. Но банки и раньше не проявляли большого желания вбрасывать деньги в "черные дыры" гниющей промышленности. Кредитовать политику пожарных мер банки не станут. Возможности государственных инвестиций невелики и связаны главным образом с надеждами на получение кредита по линии stand-by.

Возможно ли
скоростное
выздоровление?

Возможный интерес к промышленности проектам банки могут проявить, если вступит в действие разработанная под эгидой Администрации Президента национальная производственная программа (см. "БР" № 32, 1995 г.). Сами разработчики считают ее не экономической ланацей, а скорее новой для Беларуси промышленной политикой.

Теоретический посыл был таков: возможность либерально-радикального варианта для Беларуси уже упущена, запас прочности у экономики невелик и добровольное устранение государством вызовов катастрофических последствий. Следо-

насовое стимулирование инвесторов.

- государственные целевые инвестиции в проект,
- инвестиционные кредиты,
- гарантии по кредитам и займам из негосударственных источников, включая привлечение средств населения,
- участие в страховании политических и иных некоммерческих рисков,
- налоговые и таможенные льготы,
- ускоренные амортизация и консервация основных фондов.

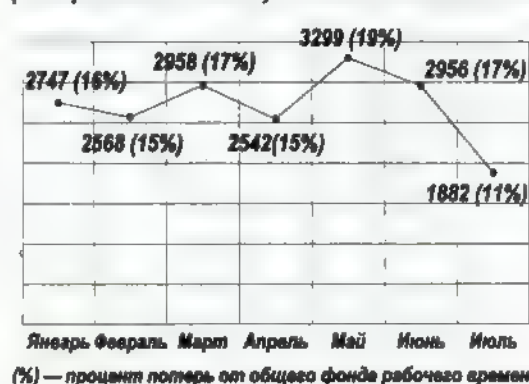
В качестве нефинансового стимулирования может применяться предоставление права полного или частичного выкупа объектов республиканской и коммунальной собственности, а также предоставление права управления государственными пакетами акций с возможным их выкупом.

Пилотные проекты разработчики предлагают опробовать в одной из семи перспективных отраслей национальной экономики. Но ставка будет сделана не на отрасли, а на сферы — группы предприятий с экспортноориентированным производством.

Очевидно, что НПП даст положительный эффект при нескольких условиях. Принятая однажды, производственная программа должна выполняться последовательно и без отступлений перед обстоятельствами, полностью, а не фрагментарно. При определении приоритетных проектов должны доминировать интересы страны, надежно защищенные от лоббистских групп, сражающихся за льготы.

И наконец, абсолютная ответственность менеджера предприятия за результаты хозяйственной деятельности. Вряд ли ее удастся внушить административными нажимами и угрозами разрыва контракта. Только реальная приватизация, создающая реального собственника, вызовет к жизни тип руководителей с рыночным поведением.

Игорь ФИЛИПЕНКО.

Потери рабочего времени в промышленности РБ
(январь — июль 1995 г.) в тыс. человеко-дней

(%) — процент потерь от общего фонда рабочего времени

Средние цены на экспортную
продукцию промышленности РБ (в USD)

| Вид продукции | 1993 г. | 1994 г. | Август 1995 г. | |
|--------------------------------------|---------|---------|---|----------------------------------|
| | | | экспортные поставки в дальнее зарубежье* | мировой товарный рынок (аналоги) |
| за 1 шт. | | | | |
| Автомобили грузовые | 17 350 | 15 600 | "МАЗ-5337" — шасси — 12 800 "МАЗ-6551" — самосвал — 12 900 "МАЗ-54323" — седельный тягач — 23 550 | 17 000 18 000 25 500 |
| Телевизоры | 117 | 116 | — | 180-450 |
| Холодильники и морозильники домашние | 129 | 134 | 180-320 | 680-850 |
| за 1 т | | | | |
| Стальной прокат | 206 | 203 | катанка рядовая — 250 металлопродукция разных типов — 1 530-2 050 | 280-290 1 500-3 300 |
| Дизельное топливо | — | — | 140 | 155 |
| Калийные удобрения | 67 | 69 | 73 (в Польшу, Китай, Индию) | 110-130 |

* Отражен приблизительный уровень цен либо их диапазон по разным типам данного вида продукции.

Ориентация на цены мирового рынка довольно условна: они малосравнимы с ценами наших экспортеров, которые чаще всего любой ценой пробиваются на конкретные рынки. Большинство видов технически сложной белорусской продукции по техническому уровню и потребительским свойствам уже отстают от аналогов на 1-2 поколения.

О конкурентоспособности белорусской промышленной продукции сейчас говорить не приходится. При этом, несмотря на снижение эффективности экспорта из-за роста издержек и стабильности валютного курса, уровень мировых цен остается потопком, выше которого экспортерам не подняться.

У инвестиций должен быть точный адрес

Собственные капиталы промышленных предприятий поглощены инфляцией либо потрачены на поддержку жизнеспособности. Заемные средства стали дороги. Если не так давно промышленники с горечью говорили о невозможности делать накопления на развитие производства, то теперь редкое предприятие, даже имея оборотные фонды, похвалится благополучием.

Корреспондент "БР" попросил прокомментировать финансовую ситуацию в индустрии заместителя министра промышленности РБ Любовь СИВЧИК.

Действительно, сказала она, из-за кризиса неплатежей, роста издержек, сокращения объемов выпуска и реализации продукции на большинстве предприятий нашего ведомства не обеспечено финансовыми ресурсами даже простое воспроизводство. Преодолеть хроническую нехватку средств не в состоянии и те немногие заводы, которые имеют устойчивую реализацию и поступление выручки.

Кроме того, противоречие между коммерциализированной банковской системой и в основном государственной промышленностью не способствует направлению кредитных ресурсов банков в промышленное производство. Их теперь неохотно выдают даже на оборотные средства, не говоря уже об инвестициях. В Минпроме в основном машиностроительные предприятия, а в этой отрасли цикл производства теперь составляет в среднем до 75 дней. Нынешние условия более выгодны для краткосрочного кредитования коммерческих и финансовых операций под высокие проценты. И даже при ставке рефинансирования 8% кредит под материальное обеспечение можно было взять в банках лишь за 20-22%, в лучшем случае — за 15% в месяц.

Нельзя не признать, что обесценился и капитал, в свое время вложенный госпредприятиями в коммерческие банки и

расчете на получение кредитов на выгодных условиях. В адекватных размерах доля госкапитала не сохранилась, хотя в 1990-1991 гг. она в создании комбанков была ведущей.

Теперь можно лишь предполагать, будет ли оказано административное воздействие на комбанки. Но ясно, что необходимы экономические меры, в том числе налоговые льготы, стимулирующие направление ресурсов в материальное производство. В свое время Нацбанк вносил предложения об изменении банковского законодательства, но ВС не успел их рассмотреть. Там предлагались (и сегодня это предложение остается актуальным) налоговые льготы для банков, которые займутся инвестициями.

Были в прошлые годы и решения самого Нацбанка, призванные стимулировать инвестиционную активность. Например, НБ обязал банки 15% собственных ресурсов направлять на долгосрочные инвестиции по льготной процентной ставке. Откровенно говоря, в целом по Минпрому каких-то последствий этого не было заметно. Кстати, объем этих 15% банки могли определить лишь во II полугодии, в то же время инвестиционные проекты и прогнозы предприятия формируют в начале года.

Словом, инвестиций сегодня нет. И за счет заемных ресурсов, и за счет собственных. Вроде бы имеем амортизационные отчисления, фонд накопления, в который частично направляется прибыль, видим, что прибыль получена, в бюджет заплачено,

оставшееся распределили: 30% — на пополнение оборотных, 70% — на накопление. Но это на бумаге, а на деле все идет на оборотные средства. Даже крупные предприятия могут приобрести за год от силы несколько станков. Между тем в целом по Минпрому износ основных фондов достиг 53%. Такая ситуация опасна для любой отрасли. К примеру, находящаяся в системе Минпрома радиоэлектроника, требующая в силу своей наукоемкости постоянного обновления, рискует через 2-3 года отстать на порядок от мирового уровня, и тогда потери будут невосполнимыми.

Полагаю, сегодня уже не может быть никакого решения "в целом" для всей промышленности. Государство определяет приоритеты: отрасли и конкретные предприятия, которые будут поддерживаться. А поддерживать можно лишь тех, у кого есть перспективы: портфель заказов, экспортный потенциал, гарантированные поступления выручки. Остальные? Смогут выжить — хорошо, нет — их сочтут неплатежеспособными и применят механизм банкротства. Бюджет, как известно, пополяется с трудом, и в нем нет средств, чтобы содержать всех.

Легкая промышленность

Ковры-самолеты входят в шторм

Легкая промышленность республики в основном была сориентирована на экспорт: швейная отрасль вывозила 25% продукции, трикотажная — 60%, текстильная — 70%. К примеру, детские пальто в Прибалтике и на Украине никто не выпускал, регион обеспечивала Оршанская швейная фабрика. Внутренний рынок для такой мощной отрасли слишком узок.

Тем не менее в 1993 году Совмин наложил двухлетний запрет на вывоз продукции и на продажу ее коммерческим структурам. В итоге потеряны крупнейшие рынки России — Урал, Сибирь, российский Север, где белорусские товары царствовали чуть ли не безраздельно. Теперь там владычеством Китай, и прорваться на эти рынки крайне сложно.

Брестскому ковровому объединению, когда-то одному из самых прибыльных в отрасли, установлена очень высокая ставка акцизного налога — 40%, и ковры из-за высокой цены не могут быть конкурентоспособными за пределами республики.

23 августа Минфин принял решение снизить объединению акцизный налог до 12%. Но лишь на два месяца. Концерн настаивает, чтобы акциз был снят полностью, что позволило бы экспортировать продукцию в ближнее зарубежье, то есть в Россию и на Украину, которые традиционно являлись главными потребителями белорусских

ковров. В отрасли с полной загрузкой не работает практически ни одно предприятие. Продукция оседает на складах по причине ее высокой цены, во многом обусловленной мировыми ценами на потребляемое сырье. Уточним, что 100% хлопка и шерсти приобретает за пределами республики, сырье для производства химических нитей и волокон также импортируется. Лишь часть кожевенного сырья поступает с внутреннего рынка. Чтобы экономить электроэнергию, отрасль перешла на четырехдневную рабочую неделю, сохраняя при этом зарплату работникам за полную неделю.

"Ковру-самолету не будет и места, когда все завалит коврами из Бреста"... Завалили. На складах предприятий легкой промышленности скопилось товаров на 533 млрд. BRB. Их задолженность за сырье и материалы составляет 364 млрд. рублей, за энергию — 75 млрд. руб-

Странные взаимоотношения в духе давних времен сложились и с госторговлей — ни предоплаты, ни "послеоплаты". Чтобы произвести товар, предприятия берут банковские кредиты под известный всем процент. А торговля оказывается прокредитованной дважды и беспроцентно: первый раз — получая продукцию, а второй — когда рассчитывается за нее (просрочки по платежам составляют от 30 дней до 6 месяцев).

Государственная легкая промышленность всегда работала, исходя из заявок Минторга, и долго по привычке смотрела на него как на основного заказчика от имени республики. Отрезвление наступило лишь сейчас. По словам руководителей "Беллепрома", сегодня вся деятельность концерна направлена на то, чтобы организовать собственные дилерские и маркетинговые службы и снова попытаться завоевать прежние рынки сбыта.

На сегодняшний день приказом по "Беллепрому" остановлены Гродненское тонкоуконное объединение, Минский фурнитурный завод. Причина — задолженность за сырье, электроэнергию, по платежам в бюджет. А главное — не находит сбыта продукция.

Татьяна БАТЮК.

Пора переключать канал

Кризис крупным планом

Политика мягких реформ подходит к логическому завершению: недавно Минпром РБ назвал 11 предприятий, которые рассматриваются первыми кандидатами на банкротство.

Информация об этом (см. "БР", № 30/1995 г.) вызвала некоторую панику: директора ринулись в министерство с жалобами на банкрот, которые после публикации начали тормозить выдачу предприятиям очередных кредитов. В Минпроме визитеров успокоили: официально утвержденного списка нет, а существующий — лишь наброски "по оценке текущего финансового состояния предприятий". Успокоенные директора разошлись по госкабинетам.

Но проблемы остались: официально признано, что на роль банкрота претендует каждое пятое предприятие республики. Одно из них, попавшее в "список одиннадцати", — минское ПО "Горизонт".

Повязаны надеждой

Падение производства здесь приобрело обывательский характер. Весь июль завод простоял. В августе его главный конвейер проработал чуть больше недели. Осень началась с известия, что "летние каникулы" продлятся до 18 сентября. Если в лучшие годы четырнадцатитысячный коллектив производил до 100 тыс. телевизоров в месяц, то ныне 9 тыс. работников не собирают и 10 тысяч. Качество продукции, по оценке торговли, ухудшилось, а неэффективно используемые мощности, рассчитанные на массовый выпуск, тяжким бременем легли на себестоимость продукции: по цене "Горизонт" приближается к продукции фирм с мировым именем.

Во всех многочисленных программах оздоровления белорусской промышленности телевизионная тематика неизменно включалась в число приоритетных. Так, в свое время "Горизонт" получил средства по кредитной линии

те установления в 1994 году акцизного налога на цветной телевизор как предмет роскоши. И хотя действовал он чуть более месяца, специалисты оценивают ущерб от этого в 500 тыс. USD.

На ошибки госчиновников накладывались собственные просчеты. На многие месяцы, например, растянулся паралич ожидания. Сначала управленцы не верили в возможность обвального разрушения хозяйственных связей и ждали, что "разум восторжествует". Потом они связывали надежды с единой рублевой зоной. Тем временем громоздкая структура объединения не позволяла ему оперативно подстраиваться под требования рынка.

В результате государственные субсидии и кредиты утекали в песок. Сегодня предприятия, чтобы рассчитаться с долгами и восстановить оборотные средства, требуется около 250 млрд. рублей.

Заглянуть за горизонт

И в правительстве, и в Минпроме сегодня превалирует мнение, что телевизионный сектор в структуре белорусской промышленности должен быть спасен, а "Горизонт" — ни технически, ни политически, ни принципиально — ни в коем случае нельзя отнести к банкротам. Такая убежденность обоснованна. В РБ сложилась мощная инфраструктура производства телевизоров, вобравшая в себя более десятка предприятий: два сборочных завода в Минске и Витебске, "Интеграл", производящий элементную базу, гомельский "Коралл", выпускающий кинескопы, витебский "Монолит" (конденсаторы), заводы в Бресте, Пружанах и т. д.

К тому же "Горизонту", в отличие от других телевизионных заводов СНГ, как считают в Минпроме, удалось сохранить торговую марку. Определена и оптимальная для необходимой рентабельности производственная программа: 450-500 тыс. телевизоров в год. На вопрос, будут ли они востребованы, специалисты по маркетингу отвечают утвердительно.

Какие же мероприятия по санации предлагают на заводе и в Минпроме? Их немного. Прежде всего — отсрочка на два года долгов по кредитам "Гермес". Второй момент — выделение 15 млн. USD под оборотные средства. Эту сумму, кстати, завод предполагает получить, продав 3 объекта непроизводственного назначения. Имеется и соответствующее решение Кабинета министров: средства, вырученные от продажи, разрешается использовать "под оборотку". Правда, с существенной оговоркой — после уплаты долгов. Намечен и ряд мер по сокращению издержек.

Отметим, однако, что ни о каком разукрупнении, выделении "живых производств", акционировании речь не идет: дело не в собственности, утверждают на заводе и в Минпроме, дело — в инвестициях.

По поводу инвестиций возразить что-либо трудно. Только пойти они могут лишь тогда, когда предприятие будет поддержано не косметическому ремонту, а решительной перестройке. И главное — когда будут изменены отношения собственности.

В нынешнем же своем виде объединение западному инвестору неинтересно. Как, скажем, и гомельский "Коралл". К нему не раз приценивались иностранные фирмы, в том числе и представители "Филипса", но партнеров они нашли за пределами Беларуси — в Воронеже, где скупил более 80% акций завода кинескопов. И к "Горизонту" в свое время присматривались, но узнав, что даже в случае его акционирования западный инвестор контрольного пакета не получит, фирмачи двинулись дальше на Восток.

Пока же люди пребывают в уже привычном анабиозе ожидания. Обещанное к 1 июля временное положение о банкротстве не принято, механизм санации не разработан, настроенные на реформы госслужащие предпочитают высказывать свои мысли в режиме "не для печати". Разговоры о слиянии "Горизонта" с банковским капиталом, создании корпорации, ФПГ остаются лишь разговорами. Работники "Горизонта", ожидающие своей участи, смотрят на Минпром. Минпром поглядывает на Кабинет министров. Последний, надо полагать, — на Президента. Однако его искреннее желание доказать, что и государственные предприятия могут работать эффективно, не воодушевляет: до этого было желание "запустить заводы".

Владимир ЕФАНОВ.

Объем промышленного производства и индекс цен производителей промышленной продукции в I полугодии 1995 г. (в % к декабрю 1994 г.)



"Гермес" под закупку импортных кинескопов — предполагалось поставить партию телевизоров на Запад. Но, одной рукой дав средства, второй государство тут же их забрало: пользующаяся спросом техника была отправлена в Россию в счет клиринговых поставок за нефть. Импортный кинескоп обошелся "Горизонту" в 90 USD — за готовое изделие ему платили в среднем по 60 USD. По подсчетам заводских экономистов, ущерб составил 10 млн. USD.

Помогала "вымывать оборотку" и государственная политика фиксированных цен. До 80% своей продукции "Горизонт" реализует на российском рынке (в условиях сильной конкуренции), однако объединение было зачислено в разряд монополистов. В результате стремительный рост цен "на входе" (в себестоимости продукции около 60% — затраты на комплектующие) искусственно ограничивался "на выходе". На каждое новое повышение отпускной цены требовалось спросить позволения. В результате цены росли не плавно, а скачкообразно, чем весьма успешно и пользовались посредники. Будучи хорошо осведомленными о грядущих изменениях цен, они накануне скупали оптовые партии, чтобы затем сбывать телевизоры по "ценам ниже рыночных".

Надеждам на улучшение, появившимся после создания Таможенного союза, тоже вряд ли суждено сбыться. Да и повышение на 30% таможенных пошлин на импортную телевизионную аппаратуру усложнило доступ на рынок зарубежным производителям. Однако новые пошлины на ввоз комплектующих, по мнению специалистов, заставят "Горизонт" искать элементную базу не на Западе, что раньше определяло устойчивость белорусской марки, а на Востоке. А это неминуемо скажется на качестве. К тому же только за последний месяц завод кинескопов в Запрудне (Подмосковье) поднял цену на свои изделия с 64 до 84 USD.

Немало потеряло объединение в результа-

Красная цена для ярмарочного дня

Аукционные торги объектами республиканской, коммунальной и частной собственности могут стать главным событием намеченной на 25-27 октября 3-й Международной ярмарки недвижимости стран СНГ. Уже подготовлен список из 50 зданий самого различного предназначения. К сожалению, стартовые цены определялись по стандартной методике, и для белорусских инвесторов они могут оказаться непосильными.

Во всяком случае, три аукциона в Минске, несколько аукционов в других городах, на которые выставлялись объекты, оцененные с применением различных коэффициентов, не состоялись. Как сообщил корреспонденту "БР" президент Белорусской гильдии специалистов по недвижимости Николай Трифонов, сейчас ведется активная работа по снижению стартовых

цен. Если она даст результаты, торги должны пройти успешно. Объекты, выставляемые на аукцион, считает г-н Трифонов, "весьма привлекательны для инвесторов".

В Минске, например, предполагается продать комплекс зданий учебно-сборного пункта по улице Семашко. Его общая площадь — 13,2 тыс. кв. м, стартовая цена — 2,2 млрд. руб. В Гомеле

на аукцион выставляются три магазина стоимостью от 355 до 3.127 млн. руб. Незавершенное здание гостиницы в Витебске оценено в 20,7 млрд. руб. В историческом центре Гродно предлагается пустующее здание площадью 241 кв. м за 110 млн. руб., в Бресте — бывший Дом быта чуть дороже миллиарда рублей. Значительно ниже стартовые цены на объекты, принадлежащие негосударственным структурам. На 99% построенный льнозавод в Новогрудке можно приобрести всего за 160 тыс. USD. Цех керамики в Орше мощностью 200 тыс. кв. м плитки в год оценен в 2,7 млрд. руб., а цех керамзитового гравия в Лиде мощностью 2 млн. куб. м в год — 6,9 млрд. руб.



У посредников выбор больше

Эксперты рынка недвижимости утверждают, что спрос на офисы в Минске значительно превышает предложение. Однако более детальный анализ ситуации показывает, что дефицит порождает не столько отсутствие свободных площадей, сколько неэффективная система их распределения.

Начнем с того, что рынок вообще не знает дефицита как такового. Чаще всего клиента не устраивает цена, не совпадающая, по его мнению, с потребительскими свойствами товара. Бывает, правда, что арендатор предъявляет либо завышенные, либо специфические требования к помещению. Если говорить о столичном рынке нежилых помещений, то на нем обе эти проблемы порождены скорее неразвитой системой распределения офисных и производственных площадей, чем их отсутствием.

Какие же "офисные возможности" открываются сегодня перед бизнесменами, желающими начать свое дело, если они обратятся к посредникам? Отмечу, что в посреднических фирмах структура спроса отличается от структуры предложения значительно меньше, чем на неорганизованном рынке.

Самый большой неудовлетворенный спрос существует на недорогие помещения (площадью до 50 кв. м) в административных зданиях в центре города и прилегающих к нему районах, а также вдоль линии метро. В то же время комнаты в зданиях с пропускной системой предлагается с избытком. По остальным типам помещений в прилегающих к центру районах пропорция спроса/предложения составляет 60:40. В микрорайонах предложение всех видов нежилых помещений почти из-

быточно, а за окрестной автострогой можно снять любые площади за минимальную арендную плату, главным образом, на условии оплаты коммунальных услуг.

Наш прогноз развития рынка недвижимости сдержанно-оптимистичен. Цены на нем, безусловно, будут расти, но далеко не теми темпами, как в прошлом году. Благодаря усилиям президентской команды процесс создания новых фирм у нас, можно сказать, остановился. Чтобы он набрал хотя бы прежние обороты, потребуется не один месяц. В то же время отсутствие средств у госструктур и научно-исследовательских учреждений вынуждает их руководителей максимально использовать "арендный резерв". Почти полностью он использован только в центре города: здесь практикуется в основном пересдача, чаще всего для своих структур.

Но уже в "ближних" районах предложение постепенно догоняет спрос. Правда, в связи с новыми требованиями об обязательном размещении фирм по юридическому адресу, который, в свою

очередь, возможно получить только в помещениях нежилого фонда, ближе к концу года возможен краткосрочный ажиотажный спрос на отвечающие этим требованиям офисные помещения. Но этот всплеск будет в значительной мере нейтрализован сокращением числа фирм.

Еще один важный фактор стабилизации цен — новое строительство. На стадии завершения реконструкция и строительство нескольких десятков зданий, в которых может быть предложено для сдачи в аренду или покупки 50-70 тысяч кв. метров площадей. Кроме того, строительство 20-30 административных зданий в центре и прилегающих районах заморозено, а их владельцы на самых льготных условиях (стоимость квадратного метра от 200 до 500 USD) ищут инвесторов.

Есть и еще одно обстоятельство, позволяющее говорить о стабилизации в этом секторе рынка. Уже сегодня арендная плата настолько высока, что выгоднее не искать чужую крышу, а обзаводиться своей. Расходы в этом случае окупаются в течение 4-5 лет.

Георгий ВОЛЫНЕЦ,
начальник отдела
нежилого фонда
ООО "Белпрон-продукт",
тел.: (0172) 34-78-27.

| Цены на аренду нежилых помещений под офис в Минске (USD за 1 кв. м)* | | |
|--|-----------|--------------|
| | Средние** | Максимальные |
| Центр | 10-15 | 40 |
| Прилегающие к центру районы | 6-10 | 15 |
| Микрорайоны | 2,2-6 | 10 |

* Без коммунальных услуг.
** Цены, за которые помещение сдается в течение 2-3 недель.

В "президентские" здания вход не заказан

Передача в оперативное управление Администрации Президента весной нынешнего года 52 зданий вызвало у квартировавших там фирм легкую панику. Однако для многих из них волнения оказались напрасными. Не касаясь политического аспекта этой темы, отметим, что, по имеющейся в распоряжении редакции информации, помещения в "президентских" домах арендуют сегодня более 300 структур как государственной, так и негосударственной форм собственности. Для большинства коммерсантов пропуском сюда стал тугой кошелек.

Как известно, приказом по Управлению делами № 76 от 13.03.95 г. (он зарегистрирован в Минюсте 22.04.95 г. за № 792/12) установлены минимальные ставки на аренду нежилых помещений в зданиях, находящихся на балансе УД. Они зависят от того, где расположено здание и какова его, так сказать, престижность. По этим критериям все дома разделены на три группы. Кроме того, предусмотрены персональные цены для различных категорий пользователей. Бюджетные организации за аренду не платят ничего. Государственным хозяйственным организациям установлена цена за квадратный метр на уровне 5 USD, негосударственным — 10 USD.

Для производственных структур плата в обоих случаях в два раза ниже. В зависимости от группы, к которой относится здание, предусмотрены повышающие коэффициенты, соответственно 2, 1,6 и 1. Таким образом, коммерческой непроизводственной фирме офис в самом дорогом доме обходится в 20 USD за кв. м

в месяц. Коммунальные платежи начисляются отдельно.

Примерно две недели назад в газете "Из рук в руки" было опубликовано объявление о сдаче в аренду свободных площадей в ряде домов, находящихся в ведении Управления делами. Речь идет о зданиях по ул. В. Хоружей, 29, Жилуновича, 15 (оба относятся к 1-й группе), Кропоткина, 44 (2-я группа) и некоторых других. Телефоны управления, занимающегося арендой: 296-377, 296-728.

В частной беседе с руководителем одной из коммерческих фирм, снимающей офис в таком здании, корреспонденту "БР" удалось выяснить, что аренда оформлена договором на срок до 31 декабря 1996 года с возможностью последующей пролонгации. Из обязанностей арендодателя документом оговариваются обеспечение электроэнергией, водой и т. д., а также проведение в случае необходимости капитального ремонта. Других обязательств арендодатель на себя не берет, что делает договор с юриди-

ческой точки зрения неполноценным, лишаящим арендатора всяких гарантий. Однако выбирать в данном случае не приходится, заметил мой собеседник. Правда, по его словам, и платить сверх определенного договором тоже не нужно.

Корреспонденту "БР" удалось также выяснить, что подготовлен проект указа Президента о передаче в ведение УД еще около 200 объектов в столице республики. Существуют планы распространения "президентского" правления и на недвижимость в других крупных городах республики.

Помня о вкусах президентской команды, нетрудно догадаться, каким зданиям предстоит изменить статус. Вместе с тем условия аренды в них едва ли будут такими же жесткими, как в первом случае. Фирм, способных заплатить столь высокую цену, в республике становится все меньше, а пустующие кабинеты Администрации Президента вряд ли нужны.

Юрий БЕХТЕРЕВ.

Цены

В сентябре, как в мае

СДЕЛАВ КРУГ, ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ В МИНСКЕ ОСЕНЬЮ, ПОХОЖЕ, ВОЗВРАЩАЮТСЯ К СВОЕМУ ВЕСЕННЕМУ УРОВНЮ.

Признаки сезонного подорожания квартир обычно начинают проявляться уже в конце лета. Нынешний август ничем не порадовал продавцов: до конца месяца ценовой штиль был полным. Некоторый разогрев рынка начался лишь в сентябре.

Риэлтеры агентства "Славянский стиль" отмечают повышение спроса на качественные квартиры — имеющие большую кухню, улучшенную планировку и расположенные не слишком далеко от центра. В этом секторе рынка можно говорить и о некотором реальном повышении цен.

Директор агентства Дмитрий Чикунов крайне осторожен в прогнозах. Предсказываемого некоторыми специалистами значительного повышения цен на однокомнатные квартиры, по его мнению, может и не произойти. Безусловно, такое жилье пользуется повышенным спросом. И если все другие типы квартир летом подешевели, то на однокомнатные цены удержались. Однако маловероятно, отмечает Д. Чикунов, чтобы с увеличением коммунальных платежей началась массовая продажа больших квартир и покупка малогабаритных. К тому же платежи ограничены 15% доходов семьи, и небогатым людям просто не будет смысла ухудшать жилищные условия, чтобы выплачивать те же 15%, но уже без всякой помощи со стороны государства.

Повышение спроса на однокомнатные квартиры будет происходить в основном за счет тех, кто не имеет жилья и не располагает достаточными средствами для более дорогой покупки. Поэтому Д. Чикунов предполагает, что и дорожать эти квартиры будут примерно такими же темпами, как и качественное жилье, пользующееся повышенным спросом.

Риэлтеры всех агентств прогнозируют снижение цен на большие квартиры в микрорайонах. А вот по поводу того, когда оно начнется и насколько окажется интенсивным, мнения расходятся. Не исключено, что до конца года подешевеет лишь самое некачественное жилье этого типа. На остальные "апартаменты окраин" цены, скорее всего, останутся на уровне мая-августа.

В целом цены на городскую недвижимость осенью будут вести себя спокойно и плавно вернуться к тому уровню, на котором они были весной. Во всяком случае, отметил в телефонном разговоре с корреспондентом "БР" директор агентства "Криста" Марк Шер, на августовское повышение спроса цены никак не отреагировали, что, по его мнению, свидетельствует о сравнительно невысоком потенциале их роста.

Еще одним фактором стабилизации цен М. Шер назвал нарастающую конкуренцию со стороны фирм, предлагающих участие в строительстве жилья. И хотя пока купить квартиру дешевле, чем построить, клиентов, особенно состоятельных, все больше привлекает второй вариант. Да и строительством квартир на продажу начинают заниматься все больше фирм, что неизбежно приведет к постепенному выравниванию цен в этих секторах рынка жилья.

Программа горисполкома

Квартирная доля

Минский горисполком принял решение об организации продажи жилья на договорной основе по минимальным частям. Наследница программы "Жилье-2000" рассчитана на гораздо более длительный срок, однако, похоже, более реалистична. Правда, лишь для тех граждан, кто имеет для улучшения своих жилищных условий реальные финансовые возможности.

Новая горисполкомовская инициатива, по сути, должна решить только одну проблему — помочь минчанам в какой-то мере уберечь от инфляции накопленные ими на строительство жилья средства. Ибо предполагается, что вносимые рублями будут немедленно материализовываться в этажи новостроек, которые инфляции уже не подвержены. Но заплатить за свое жилье — и это еще одно отличие новой программы — новоселам придется сполна. Уже сегодня расчетная цена 1 кв. м "порционного жилья" близка к 350 USD...

Чтобы воспользоваться новым вариантом, надо быть как минимум минчанином: наличие минской прописки, причем не временной, а постоянной, обязательно. А вот потребности в улучшении жилищных условий можно определить самим, никаких подтверждений в виде "стояния в очереди" для этого не требуется.

В договоре, заключаемом с концерном "Минскстрой", определяются тип квартиры, ее общая площадь и объем частей, подлежащих покупке. Минимальная часть составляет 0,1 кв. м общей площади.

В течение месяца со дня подписания договора необходимо перечислить на счет концерна не менее десяти минимальных частей квартиры (то есть одного квадратного метра) по цене, оговоренной при заключении договора. С этого времени гражданин становится участником строительства, о чем выдается соответствующее свидетельство. Количество минимальных частей квартиры для последующей оплаты можно определять по своему усмотрению. После покупки очередных десяти минимальных частей в свидетельство вносится соответствующая запись.

Если 80% стоимости квартиры выкуплено быстрее, чем за пять лет со дня заключения договора, то потенциальному новоселу предоставляется право выбора района, этажа и квартиры. Цену одной минимальной части предлагается уточнять ежемесячно в зависимости от индекса цен.

Договор заключается сроком на 10 лет. Застройщик имеет право переформировать договор и свидетельство на другое лицо, прописанное в Минске, заменить квартиру, указанную в договоре, на квартиру с большим или меньшим количеством комнат, а также продать свои минимальные части концерну "Минскстрой" по стоимости на момент их последнего приобретения.

Это дополнение весьма существенно. Благодаря ему возникает возможность появления вторичного рынка "минимальных частей", использования их в качестве эффективного средства защиты от инфляции, а в отдельных периоды, вероятно, и накопления. Вероятно, работа на таком рынке будет привлекательна для фирм, специализирующихся на операциях с недвижимостью и ценными бумагами.

Гарантом выполнения договоров выступает Мингорисполком. Сейчас концерн "Минскстрой" готовится к реализации этого решения. Предполагается, что конкретная работа с застройщиками начнется в первой декаде октября.

Павел ВИКТОРОВ.

Цены предложений на продажу квартир в Минске (тыс. USD)

| К-во комнат | Центр | | Прилегающие к центру районы | | Микрорайоны | |
|-------------|---------|---------|-----------------------------|---------|-------------|---------|
| | на 6.09 | декабрь | на 6.09 | декабрь | на 6.09 | декабрь |
| 1 | 11-15 | 12-16,5 | 8-13 | 9-14,5 | 6-10 | 7-11 |
| 2 | 19-32 | 21-35 | 11-20 | 13-22 | 8-15 | 9-16,5 |
| 3 | 28-48 | 31-52 | 15-27 | 17-30 | 13-21 | 13-21 |
| 4 | 32-120 | 33-125 | 18-35 | 19-38 | 16-24 | 15-23 |

* прогноз.

По информации агентства недвижимости "Криста", тел.: (0172) 236-427, "Экспресс-поиск", тел. (0172) 768-230.



ОКНА ИЗ ПЛАСТИКА

по канадской технологии.

Тип открывания:
в плоскости
(скользящая рама)
и наружу (кейсмент).

ЛЮКС-ГЕЯ
конструкции и размеры
по желанию заказчика.

Адрес: ул. Кирова, д. 14;
тел. (0172) 27-76-73, 27-24-72. **Цены невысокие (от 70\$ США).**
Максимум удобств и гарантия качества!

ЗАО "БелЭлектронКомплект" поставляет со склада в г. Минске, Москве и под заказ

**МИКРОСХЕМЫ
ТРАНЗИСТОРЫ
КОНДЕНСАТОРЫ**

производства
стран СНГ,
РБ, дальнего
зарубежья.

Комплект-
ные поставки. Возможны скидки.

Тел./факс: (0172) 42-76-08, 43-69-71.

НАЛОГИ ИСЧЕЗАЮТ

US Travel Company
Harward Business Services

РЕГИСТРАЦИЯ В БЕЗНАЛОГОВЫХ ЗОНАХ

торговых, страховых
компаний, банков, трастов
ОФФШОРНЫЕ СЧЕТА

Продажа готовых немецких
компаний (GmbH)

запись на консультации по тел.:
63-33-39, 8-0172-10-11-49

ПОДПИСКА на журнал: индексы 74873 74882

ДЕЛО

Реклама в журнале:
тел.: 0172/ 23-94-89, 23-52-09, факс: 0172/ 23-09-67

ПЕЙДЖЕР **NEC** ДАЛЬНОСТЬ, НАДЕЖНОСТЬ, МОБИЛЬНОСТЬ.

СЛЕДОВАТЕЛЬНО:
**ЧЕТКОСТЬ КОМАНД.
МОЛНИЕНОСНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ.
УСПЕХ ОПЕРАЦИЙ.**

MDF COMMUNICATION
Тел./факс (0172) 646412, 636184.
САМОЕ СОВРЕМЕННОЕ
ПЕЙДЖИНГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Превосходящее все японское качество: 12 директорий и записная книжка; энергонезависимая память на 230 сообщений; 14 звуковых сигналов; прием сообщений на русском и английском языках.

Гарант вашей безопасности

Многие ли задумывались о том, насколько беспомощным можно оказаться, подвергнувшись нападению озверевших от водки и скуки подонков или любителей поживиться за чужой счет? Ведь с каждым годом улицы, дворы и подъезды домов наших городов становятся все менее безопасными. Учащаются нападения на кассиров и бухгалтеров фирм, на продавцов коммерческих ларьков, людей, разносящих пенсии, работников маленьких коммерческих магазинов. По последним статистическим данным, количество грабежей, избиений и изнасилований выросло на 23,3 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Как защитить себя, а то и свою жизнь, попав в критическую ситуацию, когда некому прийти вам на помощь? И есть ли выход? Как предпринимателям обеспечить безопасность своих служащих?

Специалисты по проблемам безопасности уверенно утверждают, что выход есть, причем достаточно надежный и эффективный. Это электрошокер. Маленький, легкий аппарат мгновенно преобразует энергию 9-вольтовой батарейки в мощнейший электрический разряд напряжением в 140 тысяч вольт, свободно пробивающий любую одежду толщиной до 2,5 см. Сильнейший шоковый удар электрического разряда надолго парализует любого бандита. А вы можете спокойно покинуть место происшествия, а еще лучше - вызвать "скорую помощь" и милицию.

Электрошокер "VOLMEN" легко помещается в кармане или дамской сумочке, он удобно ложится в ладонь. В руках у мужчины, и девушки, и подростка он является грозным средством самозащиты. На Западе электрошокер давно уже завоевал (и справедливо) репутацию надежного и эффективного защитника, а сейчас приобретает все большую популярность в странах СНГ. Особенно в России, печально известной повышенной криминальной обстановкой. В Беларуси электрошокеры продает фирма "Холдтраст", причем по самым низким в мире ценам. Если на Западе и в России электрошокер стоит в среднем 50 долларов, то у нас - 25 долларов. Электрошокер легко купить в Минске, а приобрести его в других городах Беларуси - проблема. Поэтому фирма "Холдтраст" ищет надежных партнеров, так же, как и она, заинтересованных в безопасности своих сограждан, и готова предоставить им значительные оптовые скидки. Причем на каждый электрошокер дается годовая гарантия.

Розничная выставка-продажа электрошокеров "VOLMEN" работает в здании музея истории Великой Отечественной войны с 10 до 17 часов. Там же можно подробнее ознакомиться с электрошокером, его возможностями, увидеть его в работе, убедиться в его эффективности и надежности. Все справки легко получить по телефону 323-336.

Г.ГРАДСКИЙ ИРМА "Эскриблес"

**ПРЕДЛОЖЕНИЕ АВТОМОБИЛЕЙ
СО СКЛАДА В МИНСКЕ.**
Таблицу составили:
Дубатовкин О. Г., Вальчук Д. Г.; тел. 209-618

Легковые автомобили, фургоны

| Модель | Цена, USD | Объем, куб.см | Мощн., л.с. | Цвет |
|----------------------------|-----------|---------------|-------------|---------------|
| Corsa (3 дв.) 1.5D | 16.700 | 1.500 | 50 | черный |
| Astra Caravan (5 дв.) 1.4i | 21.500 | 1.400 | 82 | синий |
| Tigra 1.4i | 26.500 | 1.400 | 90 | темно-синий |
| Frontera 2.8Td | 35.000* | 2.800 | 115 | черный метал. |

| Модель | Цена, USD | Объем, куб.см | Мощн., л.с. | Цвет |
|----------------------|-----------|---------------|-------------|-------------------|
| 121, седан | 12.427* | 1.300 | 54 | на выбор |
| 323, седан | 19.437 | 1.500 | 88 | серый металлик |
| 323, седан | 19.437 | 1.500 | 88 | фиалковый мет. |
| 323, 3 дв., хэтчбек | 18.131 | 1.500 | 88 | темно-зел. метал. |
| 323F, 5 дв., хэтчбек | 20.506 | 1.500 | 88 | морская волна |

| Модель | Цена, DM | Объем, куб.см | Мощн., л.с. | Цвет |
|---------------------|----------|---------------|-------------|---------------------|
| 626, 5 дв., хэтчбек | 24.453 | 2.000 | 115 | благородный зеленый |
| Xedos 6, седан | 25.862* | 2.000 | 145 | на выбор |
| Xedos 9, седан | 40.449 | 2.500 | 170 | темно-синий метал. |
| Xedos 9, седан | 40.449 | 2.500 | 170 | красное вино |

| Модель | Цена, DM | Объем, куб.см | Мощн., л.с. | Цвет |
|--------|----------|---------------|-------------|------------------|
| C 200 | 69.500 | 1.998 | 136 | черный металлик |
| C 200 | 79.950 | 1.998 | 136 | серебр. металлик |
| E 200 | 59.900* | 1.998 | 136 | синий металлик |

| Модель | Цена, DM | Объем, куб.см | Мощн., л.с. | Цвет |
|--------------------------------------|----------|---------------|-------------|-------------------------|
| Scorpio EFI DOHC 16V** 4 дв., седан | 36.163* | 2.000 | 136 | темно-бордовый металлик |
| Mondeo TD** | 24.600* | 1.800 | 88 | вишневый |
| Mondeo EFI DOHC 16V** 5 дв., хэтчбек | 29.320* | 2.000 | 136 | зеленый металлик |
| Scorpio CVT** 4 дв., седан | 20.000* | 1.600 | 90 | синие-зеленый метал. |
| ransit Diesel** 9 мест | 33.500* | 2.500 | 70 | синие-зеленый |
| ransit EFI** 12 мест | 37.000* | 2.000 | 115 | вишневый |

| Модель | Цена, USD | Объем, куб.см | Мощн., л.с. | Цвет |
|--------------------|-----------|---------------|-------------|---------------|
| Lancia Autobianchi | 8.350 | 1.100 | 51 | морская волна |

| Модель | Цена, GBP | Объем, куб.см | Мощн., л.с. | Цвет |
|---------------------|-----------|---------------|-------------|-----------|
| Discovery V8 | 20.848* | 3.947 | 163,6 | по заказу |
| Discovery TDI | 20.848* | 2.495 | 111,3 | по заказу |
| Defender 90 TDI | 14.892* | 2.495 | 111,3 | синий |
| Defender 110 TDI | 16.120* | 2.495 | 111,3 | по заказу |
| Range Rover 4.6 HSE | 41.300* | 4.592 | 218,5 | по заказу |

| Модель | Цена, USD | Объем, куб.см | Мощн., л.с. | Цвет |
|--------|-----------|---------------|-------------|------|
| TOYOTA | | | | |

* Автомобиль не растаможен.
** Автомобиль с дополнительным оборудованием.

Спешите прочесть

НОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ В БИБЛИОТЕЧНЫЕ ФОНДЫ

● Морозова Л. Л. Учет товарных потерь в торговле и общественном питании. Счет 84. Нормы естественной убыли. Нормативные документы и расчеты товарных потерь. Законное отнесение товарных потерь на издержки обращения (счет 44). Практик. руководство. — СПб., 1995, 141 с., 5.000 экз. (1 ок 57204)*.

● Учет в торговле. Нормативная база. — М., ПРИОР, 1995, 80 с., 10.000 экз. (1 ок 57214).

Даны положения, регламентирующие оформление различных операций в предприятиях розничной торговли, а также рекомендации по оформлению комиссионных операций по продаже непродовольственных товаров.

● Таможня. Правила ввоза подакцизных товаров на территорию России. — М., 1995, 90 с. (1 ок 57210).

Представлены документы Государственного таможенного комитета Российской Федерации по состоянию на май 1995 г.

● Грачев Ю. Н. Транспортная перевозка товаров при экспортно-импортных операциях. Практик. пособие. — М., АО "Мострансэкспедитория", 1995, 192 с., 5.000 экз. (1 ок 57206).

● Казакова Н. А., Балашиха Ю. В. Вексель в торговом обороте. — М., Междунар. центр финансово-экономического развития, 1995, 204 с. (1 ок 57196).

Рассмотрены виды векселей, форма их заполнения, применяемая терминология. Дан

анализ действующего в России вексельного законодательства, приведены соответствующие нормативные документы и извлечения из них.

● Маркова О. М., Сахарова Л. С., Сидоров В. Н. Коммерческие банки и их операции. Учеб. пособие. — М., "Банки и биржи", ЮНИТИ, 1995, 288 с., 20.000 экз. (1 ок 57180).

В пособии основное внимание уделено организации банковского дела в России, проблемам обеспечения банковской ликвидности, развитию новых форм взаимоотношений коммерческих банков с клиентами.

● Основы нормативного регулирования бухгалтерского учета в России / Под ред. и с комментариями А. С. Бакаева. — М., "Бухгалтерский

учет", 1995, 240 с., 30.000 экз. (1 ок 57188).

● Васильева Н. Э., Козлова Л. И. Формирование цен в рыночных условиях. — М., АО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1995, 64 с., 10.000 экз. (1 ок 57194).

Рассмотрены вопросы организации системы ценообразования на предприятиях в рыночных условиях, определения спроса и т. д.

● Джоэлин Р. В., Хамфриз Д. К. Банковский маркетинг. Введение в рыночное планирование. Пер. с англ. — М., "Церих-ПЭЛ", 1995, 96 с., 3.000 экз. (1 ок 57236).

● Финансы предприятий. Учеб. пособие / Под ред. Е. И. Бородинной. — М.,



"Банки и биржи", ЮНИТИ, 1995, 208 с., 20.000 экз. (1 ок 57178).

Рассмотрены основы организации финансов предприятия, формирование затрат на реализуемую продукцию, прибыли, факторы, влияющие на величину прибыли, и т. д.

● Бориско Н. Ф. Бизнес-курс немецкого языка. — Киев, "Заповіт", 1995, 320 с. (1 ок 57217).

* В скобках указаны шифры книг в каталогах Национальной библиотеки Беларуси.

Протокол и этикет

Практикум

(Продолжение. Начало в №№ 20-24, 26-32, 34).

Английский стиль

Англичанам присущи такие черты, как сдержанность, склонность к недосказанности, шепетильность (которая заставляет их быть замкнутыми и необщительными с незнакомыми людьми), почтение собственности, предприимчивость, деловитость. Независимость, граничащая с отчужденностью, — основа человеческих отношений в Британии.

Английская натура склонна к выжиданию и неторопливым поискам компромисса между верой и сомнением. Постоянный поиск примиряющего, сущностного, удобного, своеобразного "раздвоенность" мышления, позволяющая при необходимости пренебрегать принципами, логикой и одновременно прикрываться двумя противоположными мнениями, создали Англии репутацию "коварного Альбиона" и часто давали повод обвинить ее представителей в лицемерии. У англичан высоко развито чувство справедливости, поэтому при ведении дел они исповедуют веру в честную игру, не терпят хитрости и коварства.

При всей своей приветливости и доброжелательности, готовности помочь, пойти навстречу, выручить из беды англичане остаются абсолютно непоколебимы во всем, что касается соблюдения каких-либо правил, а тем более законов. Здесь они не допускают снисхождения ни к себе, ни к другим. Пунктуальность в Великобритании — жесткое правило.

Английские традиции предписывают сдержанность в суждениях как знак уважения к собеседнику. Отсюда склонность избегать категорических утверждений или отрицаний, используя при этом разнообразные вводные обороты типа: "мне кажется", "я думаю", "возможно" и т. д. И вообще, англичане старательно избегают в разговорной речи любых личностных моментов, то есть всего того, что может показаться вторжением в чужую жизнь.

Иностранец, привыкший считать, что молчание — знак согласия, часто ошибочно полагает, что убедил англичанина в своей правоте. Однако на самом деле он столкнулся лишь с умением терпеливо выслушать собеседника, не возражая ему.

Просто англичане считают самообладание главным достоинством человеческого характера. При ведении переговоров иногда возникают паузы, которые интуитивно хочется заполнить. Так вот, с английскими партнерами никогда не нужно бояться молчать. Наоборот, грубым поведением считается, когда человек слишком много говорит, то есть, по мнению англичан, силой навязывает себя другим. Бережливость — качество, которое англичане проявляют в отношении не только к деньгам, но и к словам, эмоциям. Они неприязненно относятся к любому открытому выражению чувств.

Не следует вступать в переговоры с английскими фирмами без тщательной подготовки и согласования. Импровизация здесь недопустима. Обычно разговор начинается с обсуждения погоды, спорта и т. д. Англичане принимают решения медленнее, чем, например, французы. Зато на их честное слово можно положиться. Они достаточно гибки и охотно откликаются на инициативу противоположной стороны. Традиционным для британцев является умение избегать острых углов во время переговоров.

Обмен рукопожатиями принят только на первой встрече, в дальнейшем англичане довольствуются устным приветствием. Если вам в перерыве переговоров предлагают стандартный английский завтрак или обед, постарайтесь точно соблюсти все правила этикета. Не следует курить до того, как вам подадут кофе. Из крепких напитков подадут обычно джин и виски, хотя любимым напитком англичан остается пиво. Произносить тосты и чокаяться не принято. В разговорах за столом лучше избегать таких тем, как жизнь королевской семьи, религия, Северная Ирландия, частная жизнь и деньги.

Национальной страстью, своеобразной религией англичан является садоводство. Это ключ к пониманию многих сторон их характера и отношения к жизни.

Приглашение в английский дом следует рассматривать как знак особого расположения. Если такое приглашение последует, то в день визита не забудьте подарить с посылным хозяевам дома цветы, шоколад и вино.

В английском доме не принято обмен визитными карточками с гостями.

(Продолжение следует).

Трудоголик — это диагноз

Ваше здоровье

В последние годы в развитых странах (в первую очередь в США и Японии) опасность трудоголизма стала осознаваться как очень серьезная.

Оказалось, что эта болезнь имеет ряд сильно выраженных отрицательных последствий, масштаб которых с течением времени только нарастает. Трудоголики плохо адаптируются к меняющейся ситуации, у них страдает творческий подход к делу, снижена интуиция, чувство нового. Они консервативны, догматичны, сопротивляются переменам. Трудоголики не умеют радоваться, быть веселыми, жизнерадостными, не способны создавать благоприятный психологический климат на производстве. Они часто болеют, теряют работоспособность, так как не обращают внимания на свое физическое и психическое состояние. В стрессовых ситуациях у них нередко возникают психопатологические реакции: подозрительность, тревога, раздражительность, депрессия, потеря мотиваций. Все это, естественно, не только отрицательно сказывается на выполнении служебных обязанностей, но и влияет на других членов производственного коллектива.

Что же можно посоветовать несчастным людям, ставшим жертвами собственной добросовестности?

Прежде всего необходимо избавиться от иррационально преувеличенных страхов — от боязни потерпеть неудачу или поражение, обнаружить собственную неполноценность (например, интеллектуальную несостоятельность, отсутствие силы воли, леность, непривлекательность и т. д.). Необходимо также преодолеть страх перед самоанализом, попытками разобраться в особенностях своей психологии. Выздоровление невозможно, если человек прячется от самого себя за маской "совершенства", считает, что у него нет проблем.

В дальнейшем следует осознать дисбаланс между мышлением и эмоциями, постоянную подавленность последних. Без способности к состраданию, без симпатии и преданности кому-либо, без ощу-

щения гармонии мира и радости собственного существования — словом, без нормальной чувствительности не может быть нормальной работы и жизни. Развитая эмоциональная сфера обеспечивает получение психологической поддержки от окружающих.

Для уменьшения дисбаланса между мышлением и эмоциями могут быть использованы следующие подходы:

- стимулировать все, что помогает лучше понимать себя и других людей, например, учиться наблюдать за реакциями, эмоциями окружающих, понимать их мимику, интонации, выслушивать аргументы, находить удовольствие в обмене идеями и взглядами, в приобретении новой информации, знакомстве с иными точками зрения;

- стараться избегать категоричных, не терпящих возражений высказываний, а также отрицательных эмоций во время дискуссий;
- развивать в себе способность к конструктивной, необидной для других критике, развивать отношение к окружающим как к равным, избавляться от чувства униженности или, наоборот, превосходства;

- научиться распознавать в себе ранние признаки и причины враждебности, злости, плохого настроения и предупреждать развитие этих состояний;

- стремиться быть честным с самим собой, развивать в себе умение выражать свои истинные чувства, быть естественным, чувствовать свою личную силу;

- научиться понимать свое настоящее "я", быть открытым к духовному общению, использовать самоанализ, развивать способность к творчеству.

Процесс освобождения от трудоголической зависимости длительный, требует значительных личных усилий больного и грамотной помощи близких ему людей.

Не бойтесь плакать

Большинство людей признается, что, поплавав, они чувствуют себя лучше. Слезы горя, радости или облегчения — прекрасный способ избавиться от стресса.

Исследователи из Миннесотского университета, изучая состав слез, обнаружили в них два важных вещества: лейцин-энкефалин и пролактин.

Первое, как считают ученые, может быть веществом, которое мозг вырабатывает в ответ на стресс. Руководитель этой научной группы доктор Вильям Фрей предполагает, что слезы очищают организм от вредных продуктов стрес-

са. В слезах, вызванных луком, таких веществ нет.

Сопротивление плачу может очень вредно сказаться на вашем психическом состоянии. Кстати, возможно, у мужчин так много болезней, вызванных стрессом, именно потому, что им с детства внушают, что плакать — зазорно.

Если вам хочется плакать, плачьте!

SUMMARY

Belarusian Market No.35/1995

CURRENT NEWS

Page 1. Irina CHUSOVSKAYA. Disgraced for principles.

Head of National bank sent in his resignation.

Page 1-2. Tatyana KALINOVSKAYA. On ruins of parliamentarism.

Parliament came to realize that full-featured legislature must be established in the context of law violence gaining strength in this country.

Page 1, 3. Alexander ALESIN. To combine uncombable.

As long as payment of wages is the main criterion for work efficiency, socialism will be Utopian rather than market-oriented.

POLITICS

Page 4. Yuri SHEVTSOV. Current too strong, rudder falls.

A new configuration of international relations comes into existence northward of Polesye.

Page 4. Andrei POTREBIN. Together — to the European coast.

Belarus expressed its readiness to cooperate with Latvia in such a way that the Customs union with Russia is by no means offended.

PEOPLE AND MONEY

Page 5. Konstantin SKURATOVICH. War between yen and dollar.

Presently, currency rates depend primarily on demand and supply fluctuations of major markets.

Page 5. Elena FALEI. De jure: finance company.

Draft decree "On measures to adjust state control over financial activities in the Republic of Belarus" has been submitted for consideration of the Cabinet.

Page 5. Alexander VASILEVICH, Anatoly TARAKHOVICH. Banks get back to exchange.

Unchanged dollar rate is the national pride.

SHARE MARKET

Page 11. Alla TARASOVA, Vladimir TARASOV. How much is one share?

Government's urge to sell shares at their balance cost without even worrying about quotation is a bad mistake; it is not that the real price is lower — just different.

Page 11. Emission increasing.

National Bank's auction to place short-term bonds of the 14th issue will be the all-time record.

PRIVATIZATION

Page 12. Tatyana MANENOK. Authorities have neither plan nor will.

The future of undivided state property in Belarus looks problematic.

Page 12. Tatyana MANENOK. Our voucher will rush up.

At last, the index was announced to reevaluate registered privatization vouchers "Property".

COMMODITY MARKET

Page 13. Market and prices.

Review of small-scale wholesale prices on livestock products, and retail prices on house appliances.

Page 13. Alexander ALESIN. Higher prices instead of better makes.

State-of-the-art in automotive industry reflects the level of national economic development.

LEGISLATION

Page 18. Vadim RECHKALOV. C.I.S. Economic Court is capable of something more.

The concept for the court's status has been worked out in Minsk.

Page 18. Valentin PAVLOV. If the partner is unfair.

Practical expert examines a variety of options in business agreements.

INSURANCE

Page 19. About a half of insurance companies operated at a loss.

Alternative insurance: statistics and an expert's opinion.

Page 19. Viktor SHUST. Compulsory means necessary.

Analysis of governmental decisions concerning compulsory insurance suggests that the documents were often drawn up in a non-professional manner.

STATE SECTOR

Page 20. Igor FILIPENKO. To make dragon from stork?

Government seems to come to understand that only most viable and promising enterprises should be supported rather than the whole industry.

Page 21. Vladimir YEFANOV. Time to switch channels.

Each one of five Belarusian enterprises might be classified as a potential bankrupt.

REALTY MARKET

Page 22. Georgi VOLYNETS. Intermediaries have bigger choice.

Real estate experts say that the demand for office premises outdistances supply a great deal in Minsk.

Page 22. Pavel VIKTOROV. Housing share.

Minsk Executive Council decided to sell living accommodation on agreement basis by minimum shares.

THIS PAGE

Hurry to read.

New titles in libraries.

Protocol and etiquette.

Negotiations in British style.

Editorial: (0172) 32-32-65
Advertising: (0172) 32-10-93

The Editors will readily furnish complete translation of any material in this publication, and topical digests or analytic surveys can be written to special orders.